

DOI: 10.24833 / 0869-0049-2019-2-70-82

Рузиля Бикбулатовна САДЫКОВАМосковский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России
Проспект Вернадского, д. 76, Москва, 119454, Российская Федерация

tob585@mail.ru

ORCID: 0000-0003-2330-1271

Поступила в редакцию: 05.03.2019

Принята к публикации: 06.06.2019

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА: ВОПРОСЫ МЕТОДОЛОГИИ

ВВЕДЕНИЕ. Статья посвящена методологии экономического анализа международного права, который представляет собой новый подход к проведению международно-правовых исследований. В отечественной международно-правовой литературе эта методология предметно не исследовалась. Между тем в зарубежных международно-правовых доктринах преобладающее мнение состоит в том, что экономическое измерение в международном праве имеет практические и теоретические перспективы.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ. Материалами исследования послужили доктринальные источники как отечественных, так и зарубежных аналитиков по обозначенной теме. В статье используются общенаучные (анализ, синтез, индукция, дедукция) и специальные методы исследования (формально-логический, историко-правовой методы). Применяются также методы экономической теории, такие как метод позитивного анализа и метод научной абстракции.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ. Выявлены различия между юридическим и экономическим подходами к проведению исследования, раскрыты базовые категории теории экономического анализа, такие как рациональность, экономико-правовые последствия и трансакционные издержки. Методология экономического анализа международного права представлена через изло-

жение основных предпосылок анализа: предложенную аналогию между межгосударственной системой и экономическим рынком; презумпцию рациональности субъекта международного права, который может рассматриваться как унитарный, коллективный или корпоративный.

ОБСУЖДЕНИЕ И ВЫВОДЫ. Экономический анализ международного права призван дополнить традиционные правовые методы исследования. В статье освещены базовые экономические теории и категории экономического анализа международного права, которые позволят российским ученым начать изучение одного из самых востребованных в зарубежной доктрине теоретических подходов.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: экономический анализ права, право и экономика, экономический анализ международного права, международное право и экономика, поведенческий анализ международного права, теория рационального выбора, поведенческая экономика, метод международного права, теория международного права

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Садыкова Р.Б. 2019. Экономический анализ международного права: вопросы методологии. – Московский журнал международного права. № 2. С. 70–82.
DOI: 10.24833/0869-0049-2019-2-70-82

DOI: 10.24833 / 0869-0049-2019-2-70-82

Ruzilya B. SADYKOVA

Moscow State Institute of International Relations (University) MFA Russia

76, pr. Vernadskogo, Moscow, Russian Federation, 119454

tob585@mail.ru

ORCID: 0000-0003-2330-1271

Received 5 March 2019

Accepted 6 June 2019

ECONOMIC ANALYSIS OF INTERNATIONAL LAW: ISSUES OF METHODOLOGY

INTRODUCTION. *The article is devoted to the methodology of economic analysis of international law which is a new approach to the study of international law. Its methodology has not been substantively explored in Russian scholarship of international law. Meanwhile, the economic dimension of international law has practical and theoretical perspectives according to the predominant opinion in foreign doctrines of international law.*

MATERIALS AND METHODS. *The article is based on legal and economic doctrines of both Russian and foreign scholars. The methods used in the course of this study include general methods (analysis, synthesis, induction, deduction) and specific methods (the methods of formal logic, legal history). Methods of economic theory such as the method of positive analysis and the method of scientific abstraction are also used.*

RESEARCH RESULTS. *The article explores the differences between legal and economic approaches. The basic categories and theories of economic analysis, such as rationality, externalities, transaction costs are revealed. The methodology is presented through the discussion of the main assumptions: the*

analogy between interstate system and economic market; rationality assumption with regard to the subject of international law, which can be considered as a unitary, collective or corporate actor.

DISCUSSION AND CONCLUSIONS. *Economic analysis of international law is intended to complement traditional methods of conducting legal research. The article highlights the basic economic theories and categories of economic analysis of international law, which allow Russian scientists to start studying one of the most popular theoretical approaches in foreign scholarship.*

KEYWORDS: *economic analysis of law, law and economics, economic analysis of international law, international law and economics, behavioral analysis of international law, rational choice theory, behavioral economics, method of international law, theory of international law*

FOR CITATION: Sadykova R.B. Economic Analysis of International Law: issues of methodology. – *Moscow Journal of International Law*. 2019. No. 2. P. 70–82.

DOI: 10.24833/0869-0049-2019-2-70-82

Экономическая теория, особенно ее категориальный аппарат, так или иначе используется в праве. Экономические категории учитываются в ряде отраслей национального (внутреннего) права, таких как антимонопольное, торговое, налоговое право. Такое

взаимодействие экономики и права именуется учеными «экономический анализ в праве» [Dunoff, Trachtman 1999:6–7]. Существует и другая теоретическая модель взаимопроникновения экономики и права – экономический анализ права.

Экономический анализ права (далее – ЭкАП) можно определить как применение экономической теории, в первую очередь микроэкономики и основных понятий экономики благосостояния¹, к исследованию формирования права, его структуры и процессов его функционирования [Меркуро, Медема 2019:13]. Иными словами, ЭкАП представляет собой применение экономических методов к исследованию правовых явлений.

В отечественную науку данное направление начало проникать с начала XXI в. Важным толчком для его развития послужило издание в России в 2004 г. перевода фундаментального труда Р. Познера «Экономический анализ права»², в котором автор продемонстрировал применение экономического анализа к отраслям как частного, так и публичного права. Дальнейшее развитие направление получило благодаря усилиям российских экономистов, опубликовавших первые учебные пособия по ЭкАП³. И только в 2016 г. вышло первое обстоятельное монографическое исследование, подготовленное правоведом [Карапетов 2016].

В отечественной науке при исследовании конкретных отраслей международного права уделялось внимание учету экономических факторов при решении юридических вопросов; особенно обстоятельные исследования посвящены практике Международного Суда ООН⁴ и договорной практике государств [Вылегжанин 1984:125–129] по учету экономических факторов при разграничении морских пространств. Но при этом сама методология ЭкАП пока не получила отражения

в отечественной международно-правовой науке, в то время как в зарубежных научных публикациях с начала 1990-х гг. постепенно формировался экономический анализ международного права (далее – ЭкАМП). ЭкАМП не ограничивается исследованием международных экономических отношений, как это может показаться на первый взгляд, поэтому неверно отождествлять его с международным экономическим правом⁵.

Обозначим основные различия между экономическим и правовым анализом международных отношений, сделав некоторые обобщения. Во-первых, правовой анализ представляет собой прежде всего подход *ex post* (обращенный в прошлое), в то время как экономический анализ – подход *ex ante* (обращенный в будущее). Правоведы сосредоточены на исследовании уже состоявшихся юридических фактов, например на разрешении конкретного спора. Для экономистов важно не то, что уже произошло, а то, каким образом можно повлиять на будущие события. Как отмечает М.И. Одинцова, «этот [экономический] подход уделяет основное внимание стимулам, которые действуют *ex ante*, т.е. до того как произошло событие, которое требует вмешательства правовой системы»⁶. Второе различие вытекает из первого. Правоведы анализируют преимущественно частные случаи, на основе которых выводят общие закономерности (индуктивный метод). Экономисты, напротив, придерживаются дедуктивного подхода⁷. В-третьих, с позиции юридической науки в основе права лежит принцип справедливости⁸, а для экономики ключевым является принцип эффектив-

¹ Экономика благосостояния – раздел экономической науки, который оперирует микроэкономическими подходами и техниками для оценки экономического благосостояния, благополучия, процветания; в значительной степени он касается обеспечения общего равновесия в экономике между экономической эффективностью и конечным распределением благ.

² См.: Познер Р.А. *Экономический анализ права*: В 2 т. СПб.: Экономическая школа. 2004. Перевод осуществлен по изданию: [Posner 1998].

³ См.: Тамбовцев В.Л. *Право и экономическая теория: Учебное пособие*. М.: ИНФРА-М. 2005; Шмаков А.В. *Экономический анализ права: Учебное пособие*. Ч. 1. Новосибирск: Изд-во НГТУ. 2005; Одинцова М.И. *Экономика права: Учебное пособие*. М.: ИД ГУ-ВШЭ. 2007.

⁴ См.: [Вылегжанин 2004:110–114].

⁵ ЭкАМП может применяться к исследованию международного экономического права и его подотраслей (см., например: [van Aaken 2011:27–46]).

⁶ Одинцова М.И. Указ. соч. С. 5.

⁷ Шмаков А.В. Указ. соч. С. 13.

⁸ Здесь уместно сделать оговорку о том, что настоящий тезис высказан в первую очередь в отношении правовых систем континентальной Европы, в том числе и России. В странах англосаксонской правовой семьи, прежде всего в США, приоритет отдан принципу эффективности. Так, в США начиная с 1980-х гг. при разработке нормативных правовых актов стал обязательно использоваться анализ «затраты – выгоды» (*cost-benefit analysis*), который обычно основан на критериях эффективности, таких как критерии Парето, Калдора – Хикса (см. подробнее: [Adler, Posner 1999:167]). Принципы эффективности последовательно стали внедряться и в судебную практику США. Так, уже более 5 тыс. судей прошли обучение по программе «Экономический анализ права» (см. подробнее: Mason Judicial Education Program. URL: <https://masonlec.org/divisions/mason-judicial-education-program/> (accessed date: 03.02.2019)).

ности. Для экономистов цель права достигается через эффективное размещение ресурсов, а для правоведов – через распределение доходов. Поэтому нормы, в основе которых лежит принцип справедливости, не всегда отвечают принципу эффективности, что зачастую служит причиной недопонимания между юристами и экономистами, участвующими в разработке нормативных правовых актов.

Прежде чем приступить к изложению теории экономического анализа применительно к международному праву, целесообразно осветить базовые презумпции (assumptions), которые применяют экономисты в своих научных исследованиях. Использование таких презумпций, по мнению М.И. Одинцовой, обусловлено необходимостью построения абстракции, которая позволяет выявить внутреннюю достаточно простую экономическую логику, которая скрывается под сложной и неорганизованной совокупностью правовых норм⁹.

Экономисты рассматривают людей как рациональных индивидов. Классическое определение рациональности было сформулировано Г. Беккером. По его мнению, рациональность означает, что человек максимизирует свою полезность, имеет стабильный (т.е. неизменяющийся) набор предпочтений и обладает оптимальным объемом информации [Беккер 1993:24–40]. Ключевыми составляющими рациональности выступают максимизация полезности, стабильные предпочтения, рациональные ожидания и оптимальная обработка информации [van Aaken 2014:425].

Как справедливо отмечает Р.И. Капелюшников, не стоит отождествлять это определение рациональности с рациональностью, под которой понимается «все, что является продуктом деятельности нашего разума (размышлений, логических умозаключений, подсчетов, взвешивания выгод и издержек и т.д.)» [Капелюшников 2018:360]. Рациональностью с позиции методологии ЭКАП «признается все, что является отражением внутренней согласованности наших предпочтений» [Капелюшников 2018:360]. Так, рациональный человек всегда знает, чего он хочет, и эти предпочтения никогда не меняются; он всегда преследует собственные интересы, не испытывая никаких альтруистических побуждений; он всегда реально оценивает свои силы, не проявляя излишней самоуверенности, а так-

же принимает только рациональные решения, взвешивая при этом выгоды и издержки каждого действия, как бы производит в уме анализ «затраты – выгоды».

Очевидно, люди не всегда ведут себя в соответствии с концепцией рациональности. Предпочтения человека также не являются стабильными и могут меняться даже в зависимости от погоды и настроения. Однако, как полагают экономисты, предпосылка о рациональности дает представление о среднестатистическом человеке и позволяет на ее основе делать прогнозы о поведении людей в ответ на исследуемые факторы. Таким образом, предпосылка о рациональности выступает упрощением действительности, которое позволяет решать исследовательские задачи.

В мире экономистов действия индивидов оказывают влияние на третьих лиц, т.е. создают внешние эффекты, или внешние последствия («when people act, they often create externalities») [Posner, Sykes 2012:13]. Они могут быть как положительными, так и отрицательными. Познер и Сайкс пишут: «Положительные внешние последствия имеют место, когда человек совершает деяние, которое благоприятно сказывается на третьих лицах» («positive externalities arise when a person engages in an action that benefits others»), в то время как отрицательные последствия во вне возникают тогда, когда деяние причиняет вред третьим лицам» («negative externalities arise when a person engages in an action that is privately beneficial but that harms others») [Posner, Sykes 2012:13–14]. Примером первых является покупка электромотоцикла (в результате снижения уровня загрязнения окружающей среды выигрывают все жители). Пример отрицательных последствий во вне – курение. Выражение «интернализировать (internalize) отрицательные последствия» имеет разные значения в праве и экономике. Для экономистов интернализация имеет место, скажем, когда на завод, сбрасывающий отходы производства в реку, возлагается обязанность по уплате штрафа или налога. Таким образом, предполагается, что эта денежная сумма, во-первых, эквивалентна обладанию правом на загрязнение и, во-вторых, компенсирует возникший ущерб.

В межгосударственной системе действия отдельных государств также оказывают влияние на других субъектов, в том числе отрицательное. Так каким же образом создать больше положи-

⁹ Одинцова М.И. *Экономика права: Учебное пособие для бакалавриата и магистратуры*. 2-е изд. М.: Юрайт. 2019. С. 15.

тельных внешних последствий и эффективнее сгладить отрицательные? Ответ на этот вопрос может быть найден в ЭкАМП. Но для начала необходимо адаптировать категориальный аппарат и методологию ЭкАП к уровню межгосударственных отношений. С этой целью выделим базовые предпосылки ЭкАМП:

1. Отношения между государствами рассматриваются по аналогии с частноправовыми отношениями.

Этот тезис обусловлен тем, что методология ЭкАП, который является теоретической основой ЭкАМП, построена на изучении поведения физических и юридических лиц на экономических рынках. Соответственно, в ЭкАМП применяется некая аналогия между отношениями частных лиц и взаимодействием государств. Как отмечает Р. Познер, «государства в своих отношениях друг с другом, коммерческих, или некоммерческих, или даже враждебных, ведут себя подобно индивидам в их коммерческих отношениях» [Posner 2002:321–322]. Рассмотрим, на чем основано данное утверждение.

Межгосударственная система выступает ареной, на которой индивидуальные акторы (государства) и группы акторов (объединения государств) взаимодействуют друг с другом и вступают в трансакции (transactions), которые выступают аналогией «сделок» в частноправовых отношениях. В терминологии ЭкАМП международная система – это «рынок», на котором вышеупомянутые трансакции по определенным правилам совершаются. Что же становится предметом обмена или продажи? Как справедливо отмечает Дж. Трэчтман, «активы, которые продаются на международном «рынке» – это не товары или услуги *per se*, а активы специфичные для государства: компоненты власти или юрисдикции» («the assets traded in this international «market» are not goods or services *per se*, but assets peculiar to states: components of power, or jurisdiction») [Trachtman 2008:10]. Юрисдикция здесь как сугубо юридический термин понимается в смысле «законодательной, исполнительной и судебной власти» («jurisdiction to prescribe, jurisdiction to adjudicate, and jurisdiction to enforce»), которой наделено суверенное государство [Trachtman 2008:10]. В русском юридическом языке, как отмечено учеными, термин «юрисдикция» имеет не одно значение [Вылегжанин, Зинченко 2018:9–10].

Приведем базовую модель: государства (акторы) совершают сделки на «рынке» международных отношений, уступая, приобретая или обме-

нивая часть суверенной юрисдикции. Например, при заключении договора о сокращении или ликвидации вооружений (заключении сделки в терминологии ЭкАМП) государство обменивает часть своей юрисдикции на обладание таким оружием в обмен на конкретные (или подразумеваемые) блага (например, уменьшение вероятности военных действий, снижение напряженности в отношениях договаривающихся сторон).

Таким образом, государства действуют на «рынке» международных отношений, как индивиды, максимизирующие соответствие собственным предпочтениям, и при этом отказываются от международно-правовой автономности. Р. Познер следующим образом обобщил указанные и некоторые дополнительные предпосылки: (1) государства отличаются друг от друга так же, как индивиды; (2) прогресс в моделировании взаимодействия фирм, при котором фирмы рассматриваются как индивиды, может быть использован при исследовании взаимодействия государств; (3) государства связаны друг с другом и как конкуренты, и как покупатели с продавцами, т.е. как договаривающиеся стороны; такие двусторонние отношения также присущи индивидам и фирмам; (4) исследование использования силы в международных отношениях возможно благодаря обширной литературе по экономике «преступления и наказания», и, (5) хотя международные отношения не имеют мощного наднационального института, они не слишком отличаются от отношений индивидов и фирм в рамках государства, так как даже в частноправовых отношениях большая часть механизма приведения соглашений в исполнение децентрализована, а договоры соблюдаются для поддержания репутации [Posner 2002:321–322].

2. С точки зрения методологии и в зависимости от целей исследования субъект международного права может рассматриваться как унитарный, корпоративный или коллективный.

Если в основу положить предпосылку об унитарности субъекта, например государства, то он будет рассматриваться как единое целое с заданным набором предпочтений, которые абсолютно стабильны. Государство как бы уподобляется индивиду, так как индивид – это унитарный субъект, он по определению не может быть коллективным или корпоративным. (Уподобление индивиду ни в коем случае не говорит о признании индивида субъектом международного права.) Исследователь не погружается в определение предпочтений и целей отдельных лидеров

государства, политических элит или влиятельных неправительственных организаций. Данная предпосылка принимается намеренно, так как исследование предпочтений отдельных личностей и групп затрудняет анализ в силу того, что в государстве принятие решений не является прерогативой одного человека.

В отечественной доктрине государство традиционно рассматривается как единое целое, т.е. как «унитарный актор» в терминологии ЭкАМП. Оно в этой же роли выступает и в сфере международно-правовой ответственности¹⁰. Однако, если различия в позициях отдельных групп и лидеров фундаментальны и влияют на конечный выбор, то целесообразно рассматривать субъект как коллективный и (или) корпоративный.

Корпоративными акторами именуются субъекты, обладающие существенной независимостью по отношению к конечным выгодополучателям. Автономия воли корпоративных акторов позволяет им самостоятельно формировать цели своей деятельности и осуществлять их. Представим демократическое государство, в котором избиратели являются конечными выгодополучателями. Политики самостоятельно определяют и осуществляют цели своей деятельности. Отдельно взятый избиратель не может повлиять на политику государства, однако в объединении с другими имеет такую возможность. Основа такой аналогии – корпоративные юридические лица.

Коллективные акторы выражают волю своих конечных выгодополучателей. В данном случае нет такой широкой автономии, как у корпоративных акторов. Например, целесообразно рассматривать ЕАЭС в качестве коллективного актора, так как конечные выгодополучатели (государства – участники ЕАЭС) оказывают непосредственное влияние на решения объединения¹¹. В зависимости от внутренней структуры корпоративными или коллективными акторами могут выступать государства и международные организации.

3. В отношении субъекта международного права используется презумпция рациональности.

Как было сказано выше, экономисты рассматривают человека в качестве рационального

субъекта. В ЭкАМП рациональность приписывается субъектам международного права. Так, в отношении государства выдвигается следующая предпосылка: «государства действуют как рациональные максимизаторы некоторого набора предпочтений в отношении результатов взаимодействия с другими государствами» («states behave as if they are rational maximizers over some set of preferences regarding the outcomes of their interaction») [Sykes 2004:7]. Иными словами, рациональное государство имеет свой набор стабильных предпочтений, соответствие которым оно максимизирует; предпочтения государства основаны на оценке его собственного благополучия; оно принимает только рациональные решения, исходя из концепции рациональности, принятой за основу настоящего исследования.

Стоит отметить, что теория рационального выбора – основная, но не единственная методологическая основа ЭкАМП. С 2014 г. постепенно развивается направление поведенческого анализа международного права (далее – ПАМП). В основу ПАМП положено допущение о том, что субъект международного права не всегда ведет себя рационально. Когнитивные способности политических лидеров государства неидеальны и небесконечны, поэтому они склонны совершать когнитивные ошибки (cognitive biases)¹², которые сказываются на поведении государств в решении международно-правовых вопросов. Например, при исследовании международных инвестиционных договоров был сделан вывод о том, что согласие государства на обязательность таких соглашений, содержащих положения о разрешении споров между инвестором и принимающим инвестиции государством, объясняется тем, что последнее недооценивает вероятность возникновения таких споров, т.е. имеет место ошибка сверхоптимизма (excess of optimism) [Poulsen, Aisbett 2013:273–313]. Цель ПАМП заключается не в опровержении теории рационального выбора, а в «использовании достижений поведенческого анализа для создания новых теорий международного права и проведения эмпирических исследований, включая лабораторные» [van Aaken, Broude 2016:269].

¹⁰ Д.Б. Левин писал: «Государство выступает в международно-правовом отношении как единое целое. Так оно выступает и в сфере международно-правовой ответственности» [Левин 1966:12].

¹¹ Согласно ст. 13 Договора о Евразийском экономическом союзе «решения и распоряжения Высшего совета принимаются консенсусом». См.: Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астане 29 мая 2014 г.). – *Справочная правовая система «КонсультантПлюс»*.

¹² Подробнее о содержании когнитивных ошибок, выявленных в ходе экспериментальных исследований психологов, см.: [Карапетов 2016:70–87; Канеман 2019].

4. Для применения экономического анализа к исследованию международного права важно усвоить содержание экономических категорий.

Категория «институт» в экономическом анализе имеет свое собственное значение, отличное от теории права в целом и международного права в частности. Так, международно-правовой институт представляет собой группу норм международного права, регулирующих определенную область отношений, но не обладающих свойствами отрасли международного права¹³. В экономическом анализе институт понимается в более широком значении. Это не только нормы (международного) права, но и международные организации, международные суды и арбитражи, а также иные организационные и неорганизационные структуры (например, международные конференции), которые влияют на поведение субъектов международного права через стимулирование, сдерживание и запрет. Смысл в выделении и исследовании институтов состоит в том, чтобы облечь международно-правовые обязательства в нужную форму: сделать выбор между международным договором или нормами «мягкого права», а также сконструировать наиболее эффективный способ исполнения международно-правовых обязательств. Например, в некоторых случаях репутация государства служит институтом, который может обеспечить соблюдение норм международного права гораздо эффективнее, чем применение ответных мер. Как отмечает Э. Гузман, «хорошая репутация обладает ценностью, так как придает обещаниям (promises) [договоренностям] государств большую степень доверия» [Guzman 2008:33], что облегчает развитие сотрудничества в будущем. Исходя из беспокойства о своей репутации и преследуя собственные интересы, государство может более ответственно относиться к исполнению обязательств в области защиты прав человека, что позволит увеличить численность населения за счет притока мигрантов, для которых репутация государства станет одним из стимулов для смены места жительства.

В связи с особой актуальностью проблемы обеспечения доступа к природным ресурсам, например к «общему наследию человечества»¹⁴,

следует раскрыть также такую экономическую категорию, как «общие ресурсы» (common resources). Как экономическая категория «общие ресурсы» характеризуются двумя признаками: (1) исключительностью, т.е. невозможностью воспрепятствовать индивидам использовать некое благо, и (2) соперничеством, которое означает, что использование блага одним человеком приводит к тому, что возможность его потребления другим уменьшается¹⁵. Примерами «общих ресурсов» выступают пастбище, находящееся в открытом доступе; рыбные запасы реки. Неограниченный доступ к ресурсу приводит к его истощению, так как ни один субъект пользования не заинтересован в его сохранении (индивиды действуют по принципу «если не я, то кто-то другой»). В такой ситуации экономисты говорят о трагедии общедоступных ресурсов (tragedy of the commons)¹⁶. В ЭкАМП аналогом общих ресурсов являются глобальные блага (global commons) или глобальные общественные блага (global public goods) [van Aaken 2018:68]. Это, например, рыба, добываемая в открытом море, или природные ресурсы Луны и других небесных тел. При несовершенстве международно-правового регулирования доступа к таким природным ресурсам, они подвергаются угрозе истощения.

Следующая категория – это внешние воздействия и их последствия. Взаимодействие государств может оказывать влияние на других акторов. Например, «экологическое законодательство (или пробелы в таком законодательстве) одного государства может оказать отрицательное или положительное влияние (положительные или отрицательные воздействия) на другие государства («the environmental law (or deficiencies therein) in one state may be associated with adverse or beneficial effects (negative or positive externalities) in other states») [Trachtman 2008:11]. Так, загрязнение трансграничной реки одним государством повлечет возникновение отрицательных последствий для государства, расположенного ниже по течению. Другой пример – трансграничное загрязнение воздуха. Заключение международно-правового договора об охране окружающей среды, напротив, создает положительные по-

¹³ *Международное право: Учебник*. Т. 1. Под ред. А.Н. Вылегжанина. 3-е изд. М.: Юрайт. 2019. С. 25.

¹⁴ См. о правовом режиме природных ресурсов, составляющих «общее наследие человечества»: [Вылегжанин 2001: 86–157].

¹⁵ Мэнкью Н. *Принципы экономики: Учебник*. СПб.: Питер Ком. 1999. С. 240.

¹⁶ Трагедия общедоступных ресурсов возникает тогда, когда открытый доступ к ресурсу ведет к его чрезмерному использованию [Лейцель 2017:72].

следствия для государств, не участвующих и не исполняющих договор.

Отрицательные воздействия, если они порождают высокие издержки для пострадавшей стороны, требуют «интернализации». Под издержками подразумевается «цена», которую потребуются «заплатить» для устранения отрицательных воздействий. В практике как национальных, так и международных судов при разрешении спора об устранении последствий совершения деликта полное бремя ответственности несет в подавляющих случаях сторона, причиняющая вред. Так, в деле Науру против Австралии¹⁷ между спорящими государствами было заключено соглашение, согласно которому Австралия признала свою ответственность за экологический ущерб, причиненный Науру, и обязалась выплатить компенсацию.

Экономический анализ предлагает взглянуть на международно-правовую ответственность с другой стороны. Основополагающей работой здесь явилась статья Р. Коуза, в которой он предпринял попытку доказать, что эта традиционная схема переложения ответственности не всегда эффективна [Coase 1960]¹⁸. Как пишет Коуз, «при рассмотрении ситуации, в которой А наносит ущерб Б, мы задаемся общепринятым вопросом: как ограничить деятельность А?» [Coase 1960:2]. Однако, по словам Коуза, это проблема взаимобязывающего характера, так как, оберегая от ущерба Б, мы навлекаем ущерб на А. Главный же вопрос заключается в том, следует ли позволить А наносить ущерб Б или разрешить Б наносить вред А, чтобы избежать более серьезного урона [Coase 1960:2].

При применении этого тезиса к международно-правовым отношениям он не теряет своей актуальности. Допустим, что в государстве А очень низкие экологические стандарты. Предприятия государства А сбрасывают опасные отходы в реку, отчего страдает население страны Б, так как эта река трансграничная. Государство Б решает обратиться в международные судебные органы с требованием выплатить компенсацию,

эквивалентную нанесенному ему ущербу. Суд принимает решение в пользу государства Б без поиска наиболее оптимального решения для обеих сторон.

Почему это решение не всегда отвечает экономической логике? Здесь можно предположить несколько вариантов развития событий. Первый: ввиду существенного размера компенсации государство А будет вынуждено наложить штрафы или установить чрезмерные налоги на предприятия, что может привести к их закрытию, а, следовательно, к повышению безработицы, что, в свою очередь, может сказаться на увеличении потока трудовых мигрантов в страну Б. Второй вариант: размер присужденной компенсации может быть ниже, чем размер причиненного вреда (особенно с учетом расходов на судебное разбирательство). Третий вариант: если после вынесения судебного решения государство А установит неэффективное законодательство, которое не будет стимулировать сокращение загрязнения (например, размер налога для предприятия будет повышаться с увеличением объема загрязнения; ввиду этого некоторые предприятия могут счесть выгодным продолжать сбросы в реку, выплачивая повышенный налог), то проблема будущих загрязнений не будет решена. Все эти последствия судебного решения гипотетические, однако позволяют понять, что традиционное переложение ответственности на виновную сторону не всегда ведет к эффективному результату. Впрочем, если бы изначально как стороны в своих требованиях, так и суд при принятии решения применили экономический анализ, то решение могло бы иметь иной результат. Например, альтернативным требованием могло бы стать принуждение государства А построить очистные сооружения на своей территории. А если строительство таких сооружений на территории страны Б дешевле, чем в государстве А (например, в силу наличия у страны Б соответствующих технологий), то эффективным решением может стать принуждение государства Б возвести сооружения на своей территории.

¹⁷ Certain Phosphate Lands in Nauru (*Nauru v. Australia*). Preliminary Objections. – *I.C.J. Reports*. 1992.

¹⁸ Коуз иллюстрирует этот тезис делом Стерджес против Бриджмена [*Sturges v. Bridgman*, 1 Ch. D. 852 (1879)]. Судом рассматривался спор между кондитером и доктором. Кондитер вел свой бизнес дома и использовал две ступки с пестиками. Позднее по соседству поселился доктор, который после восьми лет проживания решил устроить приемную прямо напротив кухни кондитера. Раньше шум кондитера не беспокоил доктора, однако после открытия своего кабинета шум стал ему мешать принимать пациентов. Доктор обратился в суд, чтобы принудить кондитера воздержаться от использования своего оборудования. Иск был удовлетворен. С точки зрения экономического анализа судебное решение является неэффективным, так как полностью перекладывает издержки на кондитера, который будет вынужден прекратить свою деятельность и потеряет доходы. Оптимальным решением могло бы стать не полное, а частичное ограничение деятельности кондитера с учетом расчета стоимости часа работы доктора и кондитера.

Таким образом, урегулирование международно-правовых споров ввиду широкого круга затрагиваемых лиц не должно быть построено на шаблонных решениях. Залогом их успешного разрешения служит овладение азами экономического анализа представителями бюрократического аппарата государства и иными лицами, непосредственно участвующими в подготовке материалов, обосновывающих судебные требования, а также судьями и сотрудниками международных судебных органов.

Другим фактором, препятствующим урегулированию спора с наименьшими затратами, служат высокие транзакционные издержки (transaction costs)¹⁹. Это издержки, связанные с ведением переговоров, поиском информации, и иные издержки, которые прямо не связаны с производством²⁰. В случае с загрязнением наличие высоких транзакционных издержек может воспрепятствовать разрешению конфликта через дипломатические каналы без обращения в судебные органы, рассмотрение дел в которых весьма затратно. Поэтому, если бы транзакционные издержки отсутствовали, т.е. равнялись нулю, государства смогли бы договориться о наиболее эффективном решении²¹ без обращения в международные судебные органы, однако это скорее возможно в идеальных условиях, чем в реальности.

5. В начале экономического анализа методологически принимается гипотеза, которая затем проверяется при помощи моделирования [Trachtman 2008:14]. При моделировании используются такие методы, как ценовая теория, теория транзакционных издержек, теория игр, статистический и регрессионный анализ и др. Остановимся на некоторых методах подробнее.

Ценовая теория используется в основном при анализе «затраты – выгоды», т.е. государства, преследуя цель удовлетворить свои предпочтения, стремятся максимизировать выгоды и минимизировать издержки. При этом выгоды и издержки необязательно выражены в денежном эквиваленте. Допустим, если предпочтение госу-

дарства заключается в осуществлении геноцида своего населения, то сначала будут оценены издержки на оружие, масштабы ответной реакции населения, а также вред, наносимый репутации государства на международной арене. При существовании международно-правовой нормы, запрещающей геноцид, также будут оценены дисконтированные издержки (discounted costs) заключения ответственных за геноцид лиц под стражу. Под дисконтированными издержками здесь понимается вероятность обнаружения преступления и последующего наказания. Основываясь на модели, построенной на основе ценовой теории, можно выдвинуть гипотезу о том, что «*mutatis mutandis* юридическая норма, которая точно будет принудительно исполнена при условии сурового наказания, уменьшит вероятность геноцида» [Trachtman 2008:5]. Поэтому, если совокупные издержки меньше по размеру (к примеру, в результате безнаказанности такого деяния), чем получаемые выгоды, то, по логике Дж. Трэчтмана, следует ожидать, что геноцид останется привлекательным средством решения внутриаполитических вопросов.

Теория транзакционных издержек обычно используется для оценки сложности проведения переговоров между сторонами, а также поиска альтернативных решений для урегулирования проблемы. В вышерассмотренном примере о трансграничном загрязнении реки оценивается размер предстоящих транзакционных издержек на переговоры. Если они велики, то должны быть использованы альтернативные способы урегулирования спора, например обращение в международные судебные органы.

Теория игр применяется для поиска решений проблем сотрудничества государств. Наиболее популярной игрой является дилемма заключенного. Применительно к международному праву ее суть сводится к следующему: каждое государство в двусторонних отношениях может предпочесть нарушить международно-правовую норму, но если оба государства ее нарушат, то последствия будут худшими для обоих, нежели при

¹⁹ Транзакционные издержки – это центральный термин неинституциональной экономической теории, который не следует отождествлять с транзакциями, под которыми подразумеваются сделки с использованием банковского счета.

²⁰ Транзакционные издержки включают в первую очередь информационные издержки и издержки ведения переговоров (см. подробнее: [Фуруботн, Рихтер 2005]).

²¹ Этот вывод основан на так называемой теореме Коуза: «если транзакционные издержки равны нулю, иными словами, если заключается любое взаимовыгодное для заинтересованных сторон соглашение, любое первоначальное определение прав собственности приводит к эффективному результату» [Фридман 2017:70]. А в 1991 г. Р. Коуз был удостоен Нобелевской премии за открытие и прояснение точного смысла транзакционных издержек и прав собственности в институциональной структуре и функционировании экономики.

соблюдении нормы. Как справедливо отмечает Дж. Трэчтмэн, проблема неэффективного нарушения норм²² в данном случае может быть преодолена путем повторения: если одно государство в первый раз нарушает норму, то другое может применить ответные меры позднее, но если нарушитель понимает это и заботится о будущих взаимоотношениях, то может принять решение о соблюдении нормы в первый раз [Trachtman 2008:7]. Таким образом, тень будущего формирует мотивы для сотрудничества.

6. В рамках ЭкАМП международно-правовые нормы рассматриваются через призму экономического анализа. Разберем это на примере международно-правовых норм, регулирующих военные действия. Р. Познер выделил следующие экономические черты таких норм [Posner 2002:324–325]. Во-первых, они обычно содержатся в международных конвенциях, а не в двусторонних соглашениях. Причина аналогична регулированию договоров и деликтов в национальном праве. Договоры наделяют субъекта правами только по отношению к другой стороне договора, а права, вытекающие из причинения вреда (деликтов), действуют в отношении всех, так как невозможно заключать договоры с каждым потенциальным нарушителем. Аналогично двустороннее соглашение о запрещении военных действий не защитит государство от всех потенциальных агрессоров. Более того, международная конвенция снижает транзакционные издержки по сравнению с серией двусторонних договоров. Во-вторых, многосторонние переговоры дорогостоящие, поэтому неудивительно, что конвенции о военных действиях заключаются по одному предмету, например по защите военнопленных или гражданского населения. В-третьих, в связи с неопределенностью военных действий конвенции предусматривают симметричное исполнение. Так, участник конвенции не согласится воздержаться от плохого обращения с военнопленными в обмен на денежную компенсацию другой стороной, так как ценность обещания первой стороны будет сложно выразить в денежном эквиваленте. В-четвертых, конвенции по ограничению вооружений менее распространены, чем другие конвенции, в связи со сложностью обнаружения. Напротив, обман в

экономических соглашениях быстро открывается и пресекается.

Стоит отметить и другие неочевидные выгоды и издержки заключения конвенций, к примеру, о защите военнопленных. На первый взгляд, хорошее обращение с военнопленными создает только выгоды для обеих сторон вооруженного конфликта, однако присутствуют и издержки. Комбатант, зная о хорошем содержании военнопленных в государстве-противнике, не будет столь отчаянно сражаться, помня о возможности сдаться в плен. Следовательно, хорошее содержание военнопленных создает государству неочевидное преимущество – ослабление противника вследствие захвата большего количества пленных. Поэтому жестокое обращение с военнопленными не создает конкурентных преимуществ воюющим государствам. Отсюда можно сделать вывод, что Женевская конвенция об обращении с военнопленными (Женева, 12 августа 1949 г.) косвенно увеличивает вероятность войны, упрощая набор бойцов. Аналогично ядерное оружие сдерживает начало войны между ядерными державами, а если бы был заключен международный договор, полностью запрещающий такое оружие, вероятность войны бы увеличилась.

При помощи экономического анализа можно также исследовать вопросы международно-правового регулирования доступа к глобальным благам. Дж. Трэчтмэн предлагает начать анализ с ценовой теории и рассмотреть вопрос: как сделать деградацию глобальных благ более затратной? [Trachtman 2008:7] Экономика транзакционных издержек и теория прав собственности предполагает, что одним из способов защиты глобальных благ может стать установление права собственности. Передавая определенному государству право собственности (суверенитет) на элемент глобальных благ, создается стимул для сохранения этих благ, так как государство будет самостоятельно нести все издержки по его содержанию. Это лишь один из способов устранения проблемы трагедии общедоступной собственности. Не во всех случаях он эффективен, так как транзакционные издержки решения спорных вопросов обычно запредельно высокие (например, сейчас сложно представить принятие решения

²² Эффективное нарушение норм – концепция ЭкАП, которая широко используется для анализа контрактов. К примеру, индивид может предпочесть нарушить контракт, заплатив предусмотренные на случай нарушения убытки, если, по его оценке, исполнение контракта приведет к несению еще больших убытков. Применение данной концепции к международно-правовым обязательствам спорно, так как она противоречит фундаментальному принципу международного права *pacta sunt servanda* (подробнее см.: [Parisi, Pi 2016:103]).

о передаче суверенитета на территорию Антарктики какому-либо государству). Однако такой пример в истории есть – признание (передача) суверенитета Норвегии на архипелаг Шпицберген по Договору о Шпицбергене 1920 г. Менее затратным выходом с точки зрения размера трансакционных издержек может стать создание международной организации с полномочиями по управлению глобальным благом (например, создание международного органа по морскому дну, который от имени всего человечества управлял бы общим наследием).

ЭкАМП предлагает юристу-международнику, как теоретику, так и практику, новый взгляд на современные международные отношения. Экономический подход позволяет исследовать стимулы государств к участию в международно-правовых соглашениях, прогнозировать вероятность заключения и исполнения таких договоров и оценить нормы с точки зрения экономической эффективности. Цель ЭкАМП практическая и может быть выражена в одной фразе: созда-

ние эффективных международно-правовых режимов.

Изучение ЭкАМП может быть полезным для отечественной науки. Во-первых, международно-правовые теории экономического анализа пополнят арсенал отечественных ученых и могут быть использованы в дальнейших исследованиях и при разработке учебных программ. На сегодня какое-либо систематизированное знание об ЭкАМП отсутствует. Во-вторых, изучение экономического подхода к международному праву позволит сделать важные выводы о направлении и логике международно-правовой политики развитых государств, которые используют ключевые выводы ЭкАМП во взаимоотношениях с другими странами. В-третьих, построение исследований на основе ЭкАМП отечественными учеными позволит разнообразить методологическую базу, а также добиться неординарных решений благодаря анализу, базирующемуся не только на традиционных методах юридической науки, но также и на ключевых методах экономической теории.

Список литературы

- Беккер Г. 1993. Экономический анализ и человеческое поведение. – *Thesis*. № 1. С. 24–40.
- Вылегжанин А.Н. 1984. Международно-правовые принципы разграничения 200-мильных экономических зон и континентальных шельфов. – *Советское государство и право*. № 3. С. 125–130.
- Вылегжанин А.Н. 2001. *Морские природные ресурсы (международно-правовой режим)*. М.: Минэкономразвития и РАН. 298 с.
- Вылегжанин А.Н. 2004. *Решения Международного Суда ООН по спорам о разграничении морских пространств*. М.: Юридическая литература. 222 с.
- Вылегжанин А.Н., Зинченко О.И. 2018. Юрисдикция Международного Суда ООН: некоторые теоретические вопросы. – *Московский журнал международного права*. № 4. С. 6–32.
- Канеман Д. 2019. *Думай медленно... решай быстро*. М.: Изд. АСТ. 653 с.
- Капелюшников Р.И. 2018. Поведенческая экономика: несколько комментариев о рациональности и иррациональности. – *Журнал экономической теории*. Т. 13. № 3. С. 359–376. DOI: 10.31063/2073-6517/2018.15-3.1
- Карапетов А.Г. 2016. *Экономический анализ права*. М.: Статут. 528 с.
- Левин Д.Б. 1966. Проблемы ответственности государств в современном международном праве. – *IX ежегодное собрание Советской ассоциации международного права, 3–5 февраля 1966 г.: Тезисы докладов*. М. С. 10–15.
- Лейцель Д. 2017. *Принципы права и экономики: Руководство для любознательных*. М.: Изд-во Института Гайдара. 416 с.
- Меркуро Н., Медема С. 2019. *Экономическая теория и право: от Познера к постмодернизму и далее*. М.: Изд-во Института Гайдара. 648 с.
- Фридман Д. 2017. *Порядок в праве. Какое отношение экономика имеет к праву и почему это важно*. М.: Изд-во Института Гайдара. 576 с.
- Фуруботн Э., Рихтер Р. 2005. *Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории*. СПб.: ИД СПбГУ. 702 с.
- Aaken A. van. 2011. Opportunities and the Limits of an Economic Analysis in International Law. – *Transnational Corporations Review*. Vol. 3. Issue 1. P. 27–46. DOI: 10.1080/19186444.2011.11658271
- Aaken A. van. 2014. Behavioral International Law and Economics. – *Harvard International Law Journal*. Vol. 55. Issue 2. P. 421–481.
- Aaken A. van. 2018. Behavioral Aspects of the International Law of Global Public Goods and Common Pool Resources. – *American Journal of International Law*. Vol. 112. Issue 1. P. 67–79. DOI: 10.1017/ajil.2017.97
- Aaken A. van, Broude T. 2016. Behavioral Economic Analysis of International Law. – *Economic Analysis of International Law*. Ed. by E. Kontorovich, F. Parisi. Cheltenham: Edward Elgar. P. 249–276. DOI: 10.4337/9780857930163.00019
- Adler M., Posner E. 1999. Rethinking Cost-Benefit Analysis. – *Yale Law Journal*. Vol. 109. Issue 2. P. 165–247.
- Broude T. 2015. Behavioral International Law. – *University of Pennsylvania Law Review*. Vol. 163. Issue 4. P. 1099–1157.
- Coase R. 1960. The Problem of Social Cost. – *Journal of*

- Law and Economics*. Vol. 3. P. 1–44.
21. Dunoff J., Trachtman J. 1999. Economic Analysis of International Law. – *Yale Journal of International Law*. Vol. 24. Issue 1. P. 1–59.
 22. Guzman A. 2008. *How International Law Works?* Oxford: Oxford University Press. 272 p. DOI: 10.1093/acprof:oso/9780195305562.003
 23. Parisi F., Pi D. 2016. The Economic Analysis of International Treaty Law. – *Economic Analysis of International Law*. Ed. by E. Kontorovich, F. Parisi. Cheltenham: Edward Elgar. P. 101–122. DOI: 10.4337/9780857930163.00011
 24. Posner E., Sykes A. 2012. *Economic Foundations of International Law*. Cambridge: Harvard University Press. 384 p. DOI: 10.4159/harvard.9780674067639
 25. Posner R. 1998. *Economic Analysis of Law*. 5th ed. New York: Aspen Law & Business. 802 p.
 26. Posner R. 2002. Some Economics of International Law: Comment on Conference Papers. – *The Journal of Legal Studies*. Vol. 31. Issue 1. P. 321–329.
 27. Poulsen L., Aisbett E. 2013. When the Claim Hits: Bilateral Investment Treaties and Bounded Rational Learning. – *World Politics*. Vol. 65. Issue 2. P. 273–313. DOI: 10.1017/s0043887113000063
 28. Sykes A. 2004. The Economics of Public International Law. – *John M. Olin Program in Law and Economics Working Paper*. No. 216. 82 p. DOI: 10.2139/ssrn.564383
 29. Trachtman J. 2008. *The Economic Structure of International Law*. Cambridge: Harvard University Press. 368 p. DOI: 10.4159/9780674044432
- References**
1. Aaken A. van. Behavioral International Law and Economics. – *Harvard International Law Journal*. 2014. Vol. 55. Issue 2. P. 421–481.
 2. Aaken A. van. Opportunities and the Limits of an Economic Analysis in International Law. – *Transnational Corporations Review*. 2011. Vol. 3. Issue 1. P. 27–46. DOI: 10.1080/19186444.2011.11658271
 3. Aaken A. van. Behavioral Aspects of the International Law of Global Public Goods and Common Pool Resources. – *American Journal of International Law*. 2018. Vol. 112. Issue 1. P. 67–79. DOI: 10.1017/ajil.2017.97
 4. Aaken A. van, Broude T. Behavioral Economic Analysis of International Law. – *Economic Analysis of International Law*. Ed. by E. Kontorovich, F. Parisi. Cheltenham: Edward Elgar. 2016. P. 249–276. DOI: 10.4337/9780857930163.00019
 5. Adler M., Posner E. Rethinking Cost-Benefit Analysis. – *Yale Law Journal*. 1999. Vol. 109. Issue 2. P. 165–247.
 6. Becker G. Ekonomicheskii analiz i chelovecheskoe povedenie [Economic Analysis and Human Behavior]. – *Thesis*. 1993. No. 1. P. 24–40. (In Russ.)
 7. Broude T. Behavioral International Law. – *University of Pennsylvania Law Review*. 2015. Vol. 163. Issue 4. P. 1099–1157.
 8. Coase R. The Problem of Social Cost. – *Journal of Law and Economics*. 1960. Vol. 3. P. 1–44.
 9. Dunoff J., Trachtman J. Economic Analysis of International Law. – *Yale Journal of International Law*. 1999. Vol. 24. Issue 1. P. 1–59.
 10. Friedman D. Law's Order. What Economics Has to Do with Law and Why It Matters. (Russ. ed.: Friedman D. *Poryadok v prave. Kakoe otnoshenie ekonomika imeet k pravu i pochemu eto vazhno*. Moscow: Institut Gaidara Publ. 2017. 576 p.).
 11. Furubotn E., Richter R. Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics. (Russ. ed.: Furubotn E., Richter R. *Instituty i ekonomicheskaya teoriya: dostizheniya novoi institutsional'noi ekonomicheskoi teorii*. Saint-Petersburg: Saint-Petersburg State University Publ. 2005. 702 p.).
 12. Guzman A. *How International Law Works?* Oxford: Oxford University Press. 2008. 272 p. DOI: 10.1093/acprof:oso/9780195305562.003
 13. Kaneman D. Thinking, Fast and Slow. (Russ. ed.: *Kaneman D. Dumai medlenno... reshay bystro*. Moscow: AST Publ. 2019. 653 p.).
 14. Kapeliushnikov R. I. Povedencheskaya ekonomika: neskol'ko kommentariiev o ratsional'nosti i irratsional'nosti [Behavioral Economics: Several Commentaries on Rationality and Irrationality]. – *Zhurnal ekonomicheskoi teorii*. 2018. Vol. 13. Issue 3. P. 359–376. DOI: 10.31063/2073-6517/2018.15-3.1
 15. Karapetov A.G. *Ekonomicheskii analiz prava* [Economic Analysis of Law]. Moscow: Statut Publ. 2016. 528 p. (In Russ.)
 16. Leitzel J. Concepts in Law and Economics: A Guide for the Curious. (Russ. ed.: Leitzel J. *Printsipy prava i ekonomiki: Rukovodstvo dlya lyuboznatel'nykh*. Moscow: Institut Gaidara Publ. 2017. 416 p.).
 17. Levin D.B. Problemy otvetstvennosti gosudarstv v sovremennom mezhdunarodnom prave [The Problems of Responsibility of States in Contemporary International Law]. – *IX ezhegodnoe sobranie Sovetskoi assotsiatsii mezhdunarodnogo prava, 3–5 fevralya 1966 g.: tezisy dokladov* [IX Annual Meeting of the Soviet Association of International Law. February 3–5, 1966: summaries of the reports]. Moscow. 1966. P. 10–15. (In Russ.)
 18. Mercurio N., Medema S. Economics and the Law. From Posner to Postmodernism and Beyond. (Russ. ed.: Mercurio N., Medema S. *Ekonomicheskaya teoriya i pravo: ot Poznera k postmodernizmu i dalee*. Moscow: Institut Gaidara Publ. 2019. 648 p.).
 19. Parisi F., Pi D. The Economic Analysis of International Treaty Law. – *Economic Analysis of International Law*. Ed. by E. Kontorovich, F. Parisi. Cheltenham: Edward Elgar. 2016. P. 101–122. DOI: 10.4337/9780857930163.00011
 20. Posner E., Sykes A. *Economic Foundations of International Law*. Cambridge: Harvard University Press. 2012. 384 p. DOI: 10.4159/harvard.9780674067639
 21. Posner R. *Economic Analysis of Law*. 5th ed. New York: Aspen Law & Business. 1998. 802 p.
 22. Posner R. Some Economics of International Law: Comment on Conference Papers. – *The Journal of Legal Studies*. 2002. Vol. 31. Issue 1. P. 321–329.
 23. Poulsen L., Aisbett E. When the Claim Hits: Bilateral Investment Treaties and Bounded Rational Learning. – *World Politics*. 2013. Vol. 65. Issue 2. P. 273–313. DOI: 10.1017/s0043887113000063
 24. Sykes A. The Economics of Public International Law. – *John M. Olin Program in Law and Economics Working Paper*. 2004. No. 216. 82 p. DOI: 10.2139/ssrn.564383
 25. Trachtman J. *The Economic Structure of International Law*. Cambridge: Harvard University Press. 2008. 368 p. DOI: 10.4159/9780674044432
 26. Vylegzhanin A.N. Mezhdunarodno-pravovye printsipy razgranicheniya 200-mil'nykh ekonomicheskikh zon i

- kontinental'nykh shel'fov [International Legal Principles for the Delimitation of 200-mile Economic Zones and Continental Chelves]. – *Sovetskoe gosudarstvo i pravo*. 1984. No. 3. P. 125–130. (In Russ.)
27. Vylegzhanin A.N. *Morskie prirodnye resursy (mezhdunarodno-pravovoi rezhim)* [Marine Natural Resources (International Legal Regime)]. Moscow: Minekonomrazvitiya i RAN Publ. 2001. 298 p. (In Russ.)
28. Vylegzhanin A.N. *Resheniya Mezhdunarodnogo Suda OON po sporam o razgranichenii morskikh prostranstv* [The Judgments of the International Court of Justice regarding Disputes concerning the Delimitation of Maritime Spaces] Moscow: Yuridicheskaya literature Publ. 2004. 222 p. (In Russ.)
29. Vylegzhanin A.N., Zinchenko O.I. *Yurisdiksiya Mezhdunarodnogo Suda OON: nekotorye teoreticheskie voprosy* [The Jurisdiction of the International Court of Justice: Some Theoretical Issues]. – *Moscow Journal of International Law*. 2018. No. 4. P. 6–32. (In Russ.)

Информация об авторе

Рузиля Бикбулатовна Садыкова,

аспирант кафедры международного права, Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России

119454, Российская Федерация, Москва, проспект Вернадского, д. 76

tob585@mail.ru

ORCID: 0000-0003-2330-1271

About the Author

Ruzilya B. Sadykova,

postgraduate student at the Department of International Law, Moscow State Institute of International Relations (University) MFA Russia

76, pr. Vernadskogo, Moscow, Russian Federation, 119454

tob585@mail.ru

ORCID: 0000-0003-2330-1271