ВСЕРОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

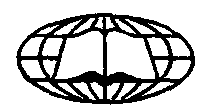
В. М. ШУМИЛОВ

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПУБЛИЧНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРАВО

Учебное пособие

Издание 2-е, исправленное и дополненное

*Рекомендовано Ученым Советом Всероссийской Академии внешней торговли в качестве учебника для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция (Международное право)», «Международные отношения», «Международные экономические отношения», «Мировая экономика»*



МОСКВА

Издательство «НИМП»

2001

ББК 67.91

Ш 3О

Рецензенты:

*АА. Ковалев,* доктор юридических наук, профессор Дипломатической академии МИД РФ

*АА. Моисеев,* кандидат юридических наук

**Шумилов В.М.**

**Международное публичное экономическое право.**

Ш 30

Учебное пособие. М.: НИМП, 2001. 288 с.

ISBN 5-88720-031-6

В данном учебнике международное экономическое право рассматривается как отрасль международного публичного нрава. Материал изложен в сжатой, емкой форме, однако в нем находят отражение практически все значимые тенден­ции и явления, научные и политические доктрины, акценти­руется внимание на тех проблемах, которые могли бы стать предметом теоретического рассмотрения и обобщения.

Учебник предназначен для студентов и слушателей юридических и экономических факультетов высших учеб­ных заведений России и СНГ.

ББК 67.91

© В.М. Шумилв 2001

© Издательство «НИМП», 2001

ISBN 5-88720-031-6

ВВЕДЕНИЕ

Настоящий курс МЕЖДУНАРОДНОГО ПУБЛИЧНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРАВА предназначен в качестве учеб­ной дисциплины для студентов и слушателей юридических и экономических факультетов высших учебных заведений России и СНГ.

В данном Курсе МЭП рассматривается как отрасль между­народного публичного права. Курс строится на основе двух час­тей — Общей части и Особенной части.

В Общую часть включены темы, связанные с отдельными ас­пектами и проблемами международного экономического право­порядка — источниками, субъектами МЭП, населением и тер­риторией в МЭП, экономической интеграцией, международной экономической безопасностью.

Особенная часть представляет собой изложение специфи­ческих вопросов и проблем правового регулирования МЭО на основе выделенных отраслей МЭП (подотраслей международ­ного права) — международного торгового права, международно­го финансового права, международного инвестиционного права, права международной экономической помощи, международно­го трудового права.

Материал курса сознательно изложен в сжатой, ёмкой форме, однако в нем находят отражение практически все значи­мые тенденции и явления МЭО, научные и политические док­трины, акцентируется внимание на тех проблемах, которые могли бы стать предметом теоретического рассмотрения и обоб­щения.

Для удобства материал курса структурно разделен на пара­графы, обозначенные порядковыми номерами. Каждый пара­граф содержит в себе информацию, объединенную единым кон­текстом.

В конце каждой главы имеются вопросы, помогающие уясне­нию материала, заостряющие внимание на тех или иных правовых проблемах прикладного характера либо развивающие темы, стимулирующие к размышлению в заданном направлении. Каждой главе предпослана библиография.

Данный курс может быть полезен для практических работ­ников в сфере международных отношений, международных экономических отношений, внешнеэкономической деятельнос­ти, для всех, кто интересуется вопросами и проблемами совре­менного мира.

**Об авторе этой книги**

ШУМИЛОВ ВЛАДИМИР МИХАЙЛОВИЧ - юрист-международ­ник с большим опытом научной, учебной и практической работы. Окончил МГИМО в 1980 году. Владеет английским, французским и итальянским языками.

Работал в Министерстве внешней торговли СССР, Министерстве внешних экономических связей РФ, в торговом представительстве за рубе­жом, генеральным директором ряда внешнеторговых предприятий и орга­низаций, юридическим советником крупных предприятий, адвокатом, де­каном Международно-правового факультета Всероссийской Академии внешней торговли Минторга РФ Был по работе более чем в 20 странах.

Принимал участие в разработках ряда законов по вопросам внешнеэко­номической деятельности, в международных торгово-экономических пере­говорах, заключении международных торговых договоров и многосторон­них конвенций. Осуществлял официальное взаимодействие с УНИДРУА и работу по вступлению СССР/РФ в эту международную организацию.

Преподавал в ряде институтов и академий страны, в Институте между­народных отношений в Риме Автор большого числа научных публикаций в России и за рубежом (Франция, США, Италия) Кандидат юридических наук.

В настоящее время — заведующий кафедрой публичного права Всерос­сийской академии внешней торговли Минторга РФ.

ПЕРЕЧЕНЬ ПРИМЕНЯЕМЫХ СОКРАЩЕНИЙ

АКТ страны Африки, Карибского бассейна и Тихого океана

АНЗЮС Договор о безопасности Австралии, Новой Зеландии и США

АСЕАН Ассоциация стран Юго-Восточной Азии

АТЭС Организация Азиатско-Тихоокеанского сотрудни­чества

БМР Банк международных расчетов

БТН Брюссельская таможенная номенклатура

ВАВТ Всероссийская академия внешней торговли

ВВП внутренний валовой продукт

ВК Временный комитет

ВОЗ Всемирная организация здравоохранения

ВОИС Всемирная организация интеллектуальной собственности

ВП внутригосударственное право

ВТО Всемирная торговая организация

ВТО Всемирная туристская организация

ВЭД Внешнеэкономическая деятельность

ГА Генеральная Ассамблея

ГАЗ Горьковский автомобильный завод

ГАТС Генеральное соглашение по торговле услугами

ГАТТ Генеральное соглашение по тарифам и торговле

ГДР Германская Демократическая Республика

ГС Гармонизированная система описания и кодирова­ния товаров

ГТК Государственный таможенный комитет

ЕАСТ Европейская ассоциация свободной торговли

ЕБРР Европейский банк реконструкции и развития

ЕВС европейская валютная система

ЕИБ Европейский инвестиционный банк

ЕОУС Европейское объединение угля и стали

ЕС Европейский Союз

ЕТТ Единый таможенный тариф

ЕЭК Европейская экономическая комиссия

ЕЭП Европейское экономическое пространство

ЕЭС Европейское экономическое сообщество

ЗСТ зона свободной торговли

ИД Исполнительный Директорат

ИКАО Международная организация гражданской авиации

ИМО Международная морская организация

ИНКОТЕРМС Международные правила толкования торговых терминов

ИНМАРСАТ Международная организация морской спутниковой связи

ИНТЕЛСАТ Международная организация спутниковой связи

ИНТЕРПОЛ Международная организация криминальной полиции

ИФАД Международный фонд сельскохозяйственного развития

КАМАЗ Камский автомобильный завод

КАРИКОМ Карибское сообщество и Карибский общий рынок

КАСТ Карибская ассоциация свободной торговли

КЕС Комиссия европейских сообществ

КМП Комиссия международного права

КНДР Корейская Народно-Демократическая Республика

КНР Китайская Народная Республика

КОКОМ Координационный комитет по многостороннему экс­портному контролю

КОР Карибский общий рынок

КС Карибское сообщество

ЛАГ Лига арабских государств

ЛАИ Латиноамериканская ассоциация интеграции

ЛАСТ Латиноамериканская ассоциация свободной торговли

ЛАЭС Латиноамериканская экономическая система

МАГАТЭ Международное агентство по атомной энергии

MAP Международная ассоциация развития

МБРР Международный банк реконструкции и развития

МБЭС Международный банк экономического сотрудничества

МВФ Международный валютный фонд

МГИМО Московский государственный институт международных отношений

МД международный договор

МЖМП Московский журнал международного права

МИБ Международный инвестиционный банк

МИД Министерство иностранных дел

МИГА (МАГИ) Международное инвестиционно-гарантийное агентство (по другому переводу: Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций)

ММВБ Московская межбанковская валютная биржа

МО международные отношения

МОК Международный олимпийский комитет

МОМВ Международная организация мер и весов

МОМД Международная организация по морскому дну

МОС Международная организация по стандартизации

МОТ Международная организация труда

МП международное право

МПР международно-правовое регулирование

МПС Международная палата судоходства

МПС Министерство путей сообщения

МРТ международное разделение труда

МСАС Международный союз авиационных страховщиков

МТ международная торговля

МТО Международная торговая организация

МТП многосторонние торговые переговоры

МФ Министерство финансов

МФА Соглашение о международной торговле текстилем

МФК Международная финансовая корпорация

МЧП международное частное право

МЭК Межгосударственный экономический комитет

МЭК Международная электротехническая комиссия

МЭО международные экономические отношения

МЭП международное экономическое право

НАТО Организация Североатлантического договора

НАФТА Североамериканская ассоциация свободной торговли

НБН наиболее благоприятствуемая нация

НДС налог на добавленную стоимость

НИНК Национальная иранская нефтяная компания

НИОКР научно-исследовательские и опытно-конструктор­ские работы

НИС новые индустриальные страны

НМЭП новый международный экономический порядок

НЦБ Национальное центральное бюро

ОАГ Организация американских государств

ОАЕ Организация африканского единства

ОАО открытое акционерное общество

ОАЭ Объединенные Арабские Эмираты

ОБСЕ Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе

ООН Организация Объединенных Наций

ОПЕК Организация стран-экспортеров нефти

ОПИК Корпорация заграничных частных инвестиций

ОРС Орган по разрешению споров

ОСП общая система преференций

ОУП общие условия поставок

ОЭСР Организация экономического сотрудничества и развития

ОЭС - ЭКО Организация экономического сотрудничества центрально-азиатских государств

ПНБ принцип наибольшего благоприятствования

ПО производственное объединение

ПРООН Программа развития ООН

РНБ режим наибольшего благоприятствования

PC развивающиеся страны

РСФСР Российская Советская Федеративная Социалистическая Республика

САЭЕ Совет арабского экономического единства

СБ Совет безопасности

СБСЕ Совещание по безопасности и сотрудничеству в Европе

СВИФТ Общество международных межбанковских финан­совых телекоммуникаций

СДР специальные права заимствования

СЕАТО Организация договора Юго-Восточной Азии

СИБ Северный инвестиционный банк

СИМЕ Межправительственный комитет по вопросам миграции

СКВ свободно конвертируемая валюта

СМ Совет министров

СНГ Содружество независимых государств

СНК Совет народных комиссаров

СП смешанные (совместные ) предприятия

СССР Союз Советских Социалистических Республик

СТС Совет таможенного сотрудничества

СФРЮ Социалистическая Федеративная Республика Югославия

США Соединенные Штаты Америки

СЭВ Совет экономической взаимопомощи

СЭЗ свободная экономическая зона

ТНК транснациональные корпорации

ТРИМ (ТРИМС) Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мер

ТРИП (ТРИПС) Соглашение о торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность

ТС таможенный союз

УНИДРУА Международный институт по унификации частного права

ФАО Продовольственная и сельскохозяйственная органи­зация ООН

ФИАТА Международная федерация ассоциаций экспедиторов

ФКР Фонд капитального развития

ФМС Федеральная миграционная служба

ФПГ финансово-промышленная группа

ФРГ Федеративная Республика Германии

ЦАОР Центрально-американский общий рынок

ЦБ Центральный банк

ЦИК Центральный исполнительный комитет

ЭВМ электронно-вычислительная машина

ЭКОСОС Экономический и социальный совет

ЭС экономический союз

ЮАР Южно-Африканская Республика

ЮНЕСКО Организация Объединенных Нации по вопросам образования, науки и культуры

ЮНКТАД Конференция ООН по торговле и развитию

ЮНИДО Организация Объединенных Наций по промышленному развитию

ЮНИДРУА Международный институт по унификации частного права

ЮНИСЕФ Детский фонд ООН

ЮНИСИСТ Международная система научно-технической информации

ЮНСИТРАЛ Комиссия ООН по праву международной торговли

ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Глава 1 Международное экономическое право и система международных экономических отношений

Литература: *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения. М., 1997; *Богуславский М.М.* Международное экономи­ческое право. 1986; *Бувайлик Г.Е.* Правовое регулирование междуна­родных экономических отношении. Киев, 1977; *Вельяминов Г.М.* Ос­новы международного экономического права. М., 1994; *Ковалев А.А.* Международное экономическое право и правовое регулирование международной экономической деятельности на современном этапе. М., ДА МИД РФ, 1998; *Королев М.А.* Наднациональность с точки зрения международного права. — *МЖМП,* № 2, 1997; *Лисовский В.И.* Правовое регулирование международных экономических отношении. М., 1984; *Лукашук И.И.* Международное право. Особен­ная часть. М., 1997; *Поздняков Э.А.* Системный подход и междуна­родные отношения. М., 1976; *Томас В., Нэш Дж.* Внешнеторговая политика: опыт реформ. Всемирный банк. М., 1996; *Усенко Е.Т.* Про­блемы экстерриториального действия национального закона. — *МЖМП,* № 2, 1996; *Шатров В.П.* Международное экономическое право. М., 1990; *Шумилов В.М.* Международное экономическое право. М., 1999; *Шумилов В.М.* Категория «государственный инте­рес» в политике и праве (системно-теоретические и международно-правовые аспекты). — *Право и политика,* № 3, 2000, с. 4—17; *Carreau D., Flory T.,Juillard P.* Droit international economique. Paris, 1990; *Decaux E.* Droit international public. Paris, 1997.

1.1. Международный экономический правопорядок

1. Международные хозяйственные связи на протяжении веков оставались одной из основных форм общения челове­чества. Война и развитие торговли были главными внешни­ми функциями древних государств.

В результате международного разделения труда формиро­вались определенные типы экономики: скотоводческие, зем­ледельческие, промышленные. В Азии в основном складыва­лась экономика аграрного типа, античная экономика тяготела к промышленному типу, базировалась на железной техни­ке. Известно, что в VI веке до н.э. Афины были центром ре­месленного производства в античном мире.

Уже при рабовладельческом способе производства возник мировой рынок, который был преимущественно внутриконтинентальным рынком: Финикия, Древний Египет, Греция, Рим вели торговлю между собой и с многочисленными городами-го­сударствами Средиземноморья и Черного моря. С Востока по­ступали ткани, парфюмерия, стекло, рис, пряности.

В средние века внутриконтинентальный рынок перерос в межконтинентальный: Китай торговал не только с Индией, но и с Аравией, Южной Африкой; Венеция и Генуя вели тор­говлю с Египтом.

Из Средиземноморья экспортировались оливковое масло, вино, медь, свинец, мрамор, керамика, шерсть, ремесленная продукция. Ввозились же рабы, хлеб, скот, шерсть, пенька.

К XIV веку сложились товаропотоки в районе Северной Европы, Балтийского моря. Отсюда на международный рынок поступали лен, масло, ткани.

Торговые операции тесно переплетались с кредитно-ростовщическими. Из меняльных контор выросли банкирские дома и банки.

К концу XVI века, после великих географических откры­тий (открытие Америки), торговля стала *мировой.* Товароо­борот расширялся за счет новых товаров — табака, кофе, какао, чая, сахара, серебра, золота и др. Мировое хозяйство стало колониальным, т.е. основанным на неэквивалентном обмене товарами. Португалия, Испания, Франция представ­ляли собой колониальные империи. Колонии удовлетворяли основной внешний стратегический государственный инте­рес — обеспечить экономику необходимыми ресурсами.

С промышленного переворота в Европе XVII века нача­лась индустриализация западного мира, фабричное машино­строение. Антверпен и Амстердам считались мировыми центрами торговли и кредита. Многие государства стали за­щищаться от ввоза дешевых товаров, конкурирующих с на­циональными товарами. Так, Англия ввела высокие пошли­ны на импорт готовых изделий.

В XIX веке Англия лидировала в мировом хозяйстве, анг­лийская промышленность ушла вперед. В это время началось осуществление политики *свободной торговли —* взаимного освобождения от таможенных пошлин ввозимых в Англию и вывозимых из неё товаров.

Англия заключила двусторонние договоры с европейски­ми государствами о взаимном предоставлении режима наи­большего благоприятствования и вскоре заняла доминирую­щие позиции в мировой промышленности, торговле, кредит­ных отношениях, морском транспорте. Европейские государ­ства заключили друг с другом двусторонние договоры о вза­имном предоставлении режима наиболее благоприятствуемой нации. Россия в это время занимала пятое место в мире по промышленному развитию.

США в середине XIX века экспортировали в основном сырье, сельскохозяйственные продукты и придерживались протекционистской политики, которая сочеталась с полной свободой импорта иностранного капитала. К концу XIX — началу XX вв. США превратились в первую индустриальную страну мира.

В XX веке человеческое общество прошло через гигант­ские технологические сдвиги. Научно-технический прогресс изменил структуру промышленности, характер всей произ­водственной деятельности человечества. Колониальная сис­тема распалась. Мир вступил в стадию интеграционных про­цессов. Взаимопроникновение экономик выразилось в ин­тенсивном трансграничном движении товаров, услуг, инвес­тиций, рабочей силы. Индустриальная эпоха начала сменять­ся эпохой информационной, постиндустриальной.

В настоящее время в международном разделении труда наблюдается тенденция к созданию единого планетарного рынка товаров, услуг, капиталов. Мировое хозяйство стано­вится единым комплексом.

2. Национальные экономики разных государств, таким об­разом, связаны между собой хозяйственными связями, кото­рые и образуют *международные экономические отношения* (МЭО).

*Международные экономические отношения* находят свое практическое выражение в международной торговле, валютно-финансовых, инвестиционных и других связях, т.е. в пере­мещении разного рода *ресурсов.*

Масштабы современной мировой экономики и *междуна­родных экономических отношений* можно проиллюстриро­вать следующими данными. К концу XX века совокупный показатель валового внутреннего продукта (ВВП) в мире со­ставил более 30 трлн. долларов в год, объем мировой торгов­ли товарами — более 10 трлн. долларов. Накопленные пря­мые иностранные инвестиции достигли, примерно, 3 трлн. долларов, а ежегодные прямые инвестиции — более 300 млрд. долларов.

Доля США в мировом ВВП превышала в этот период чет­верть совокупного показателя, доля в экспорте — 12%. Доля стран ЕС в мировом экспорте составила 43%, Японии — около 10%. Основные товаропотоки и инвестиционные пото­ки сосредоточились в рамках «триады»: США—ЕС—Япо­ния

Из движения *товаров* складывается международная тор­говля, т.е. оплачиваемый совокупный товарооборот. Оплачи­ваемые импорт и экспорт одной страны называются *внешней торговлей.*

В системе правового регулирования межгосударственных экономических отношений сложилась своя «надстройка» — международное экономическое право (МЭП). МЭП являет­ся одной из отраслей международного права.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ: *Международное экономическое право — это система правовых норм, регулирующих от­ношения между субъектами МП в связи с их деятель­ностью в области международных экономических отно­шений* (в торговой, финансовой, инвестиционной, трудоресурсной сферах).

Таким образом, *объектом* регулирования в *международ­ном экономическом праве* являются международные экономи­ческие отношения — многосторонние и двусторонние, транс­граничное перемещение ресурсов (в самом широком понима­нии «ресурсов» — от материальных до интеллектуальных).

МЭП имеет свои отрасли (подотрасли МП):

— международное торговое право, в рамках которого регу­лируется движение товаров, включая торговлю услугами и правами;

— международное финансовое право, регулирующее фи­нансовые потоки, расчетные, валютные, кредитные отноше­ния;

— международное инвестиционное право, в рамках кото­рого регулируется движение инвестиций (капиталов);

— право международной экономической помощи как со­вокупность норм, регулирующих движение материальных и нематериальных ресурсов, не являющихся товаром в приня­том смысле;

— международное трудовое право, в рамках которого регу­лируется движение трудовых ресурсов, рабочей силы.

Часть норм, регулирующих МЭО, входит в международ­но-правовые институты, традиционно включаемые в состав других отраслей МП. Так, режим морских исключительных экономических зон и режим морского дна как «общего насле­дия человечества» устанавливаются международным мор­ским правом; режим рынка услуг в области авиаперевозок — международным воздушным правом и т.д.

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

а) отношения *публично-правового* характера между *субъ­ектами МП:* государствами, международными организация­ми. Именно эти отношения в сфере МЭО регулируются международным экономическим правом;

б) хозяйственные, гражданско-правовые (*частно-*право­вые) отношения между физическими и юридическими лица­ми разных стран. Эти отношения регулируются *внутренним правом* каждого государства, международным частным пра­вом.

В то же время *публичные* субъекты: государства, международные организации – вступают не только в *МЕЖДУНАРОДНО-*правовые, но зачастую и в *ГРАЖДАНСКО-*правовые отношения.

Очень часто, особенно если речь идет о разработке при­родных ресурсов, режим приема и защиты иностранных ин­вестиций определяется в соглашении между принимающим *государством* и *частным* иностранным *инвестором.* В согла­шениях государство-импортер, как правило, обязуется не предпринимать никаких мер по национализации или экспро­приации имущества инвестора. Такие соглашения называют­ся «диагональными», а в западной литературе — «государст­венными контрактами».

«Государственные контракты» («диагональные соглаше­ния») — это предмет, находящийся в сфере регулирования *внутреннего права;* это часть внутреннего права. Вместе с тем, многие западные юристы считают, что это — сфера так называемого «международного контрактного права».

4. Для международных хозяйственных связей всегда была актуальна проблема *иммунитета* государства. Как должен действовать принцип иммунитета государства, если государ­ство вступает в частно-правовые отношения, в «диагональ­ные» соглашения?

Международно-правовой принцип иммунитета государ­ства тесно связан с понятием *суверенитета. Суверени­тет —* это один из признаков государства, его неотъем­лемое свойство, заключающееся в полноте законодатель­ной, исполнительной и судебной власти на своей терри­тории; в неподчинении государства, его органов и долж­ностных лиц властям иностранных государств в сферах международного общения.

*Иммунитет* государства состоит в том, что оно *неподсудно суду* другого государства (равный над равным не имеет юрис­дикции). Иммунитетом пользуются: государство, органы го­сударства, имущество государства. Различают иммунитета:

– судебный: государство не может быть привлечено к суду другого государства в качестве ответчика, кроме случаев прямо выраженного им согласия на это;

— от предварительного обеспечения иска: имущество го­сударства не может быть подвергнуто мерам принудительно­го характера в целях обеспечения иска (например, на имуще­ство не может быть наложен арест и т. п.);

— от принудительного исполнения вынесенного судебно­го решения: государственное имущество не может быть под­вергнуто мерам принудительного исполнения судебного или арбитражного решения.

Западная правовая теория разработала доктрину «рас­щепления иммунитета» («функционального иммунитета»). Суть её в том, что государство, вступающее в *гражданско-правовой* договор с иностранным *физическим/юридическим* лицом для осуществления функций *суверенитета* (стро­ительство здания посольства, например), обладает указанны­ми иммунитетами.

В то же время, если государство вступает в такой договор с частным лицом с *коммерческими целями,* то оно должно приравниваться к юридическому лицу и, соответственно, не должно пользоваться иммунитетами.

Правовая доктрина СССР, социалистических стран, мно­гих развивающихся государств исходила из непризнания доктрины «расщепления иммунитета», имея в виду, что даже в экономическом обороте государство не отказывается от су­веренитета и не лишается его. Однако в современных услови­ях, в условиях рыночной или переходной экономики, проти­водействие функциональной теории иммунитета во многом лишается смысла, поскольку субъекты хозяйственной дея­тельности больше не «огосударствлены». Правовая политика и позиция России, стран СНГ должна принять (и фактичес­ки приняла) доктрину «расщепления иммунитета», что будет содействовать благоприятному правовому инвестиционному климату, вхождению этих стран в правовое поле регулирова­ния МЭО.

5. Государства, взаимодействуя в *международных экономических отношениях,* вступают в правоотношения, несут юри­дические права и обязанности. Из множества *правоотношении* образуется *международный экономический правопорядок.*

На международный экономический правопорядок оказы­вают существенное воздействие следующие обстоятельства:

а) в хозяйственных связях между национальными эконо­миками постоянно противоборствуют две тенденции — либе­рализация и протекционизм. Либерализация — это устране­ние ограничений в *международных экономических отношени­ях.* В настоящее время в рамках Всемирной торговой органи­зации (ВТО) осуществляется скоординированное на много­сторонней основе снижение таможенных тарифов с целью их полной ликвидации, а также устранение нетарифных мер ре­гулирования. Протекционизм — это применение мер ограж­дения национальной экономики от иностранной конкурен­ции, использование тарифных и нетарифных мер для защиты внутреннего рынка;

б) на правовое положение того или иного государства в системе МЭО влияет степень воздействия государства на экономику — экономическая функция государства. Такое воздействие может осуществляться в диапазоне от непосред­ственного участия в *хозяйственной деятельности* до разного уровня *государственного регулирования* экономики.

Так, в СССР вся экономика была государственной. Во внешнеэкономической сфере существовала государственная монополия на внешнеэкономическую деятельность: внешне­экономические функции осуществлялись через замкнутую систему уполномоченных внешнеторговых объединений. Такой рыночный инструмент регулирования импорта, как таможенный тариф, в плановой, государственной экономике не имел определяющего значения.

В странах с рыночной экономикой государство не вмеши­вается в экономику столь тотально, его вмешательство при­нимает формы государственного регулирования. Право осу­ществления внешнеэкономических связей имеют все субъек­ты хозяйственной деятельности. Основным инструментом регулирования внешнеэкономических связей выступает та­моженный тариф (наряду с нетарифными мерами).

Глубинной основой различных подходов государства к управлению сферой внешнеэкономической деятельности (ВЭД) являлись кардинально противоположные взгляды на *сущность* государства и его роль в обществе.

Современное мировое хозяйство основано на принципах рыночной экономики. Международный экономический пра­вопорядок, следовательно, рассчитан на взаимодействие между собой государств рыночного типа. Социалистические в прошлом государства (около 30 государств), осуществляю­щие переход от плановой, государственной, экономики к эко­номике рыночной, получили специальный статус *«госу­дарств с переходной экономикой».*

Баланс между рыночными механизмами международных хозяйственных связей и государственным регулированием экономики устанавливается в противоречиях между либера­лизацией и протекционизмом.

6. Все то, по поводу чего государства вступают в правоот­ношения, является *предметом* правоотношения. Предметом *контрактных* правоотношений частных лиц в сфере *между­народных экономических отношений* могут быть: товары, ус­луги, финансы (валюты), ценные бумаги, инвестиции, техно­логии, права собственности (в т.ч. интеллектуальной собст­венности), другие имущественные и неимущественные права, рабочая сила и т.п.

*Предметом* межгосударственных — публичных — правоот­ношений в сфере *международных экономических отношений,* являются, как правило, правовые *режимы* товарооборота, до­ступа товаров на внутренний рынок, защиты рынка, принципы расчетов по товарообороту, использование тарифных и нета­рифных мер регулирования внешней торговли, импорта/экс­порта, контроля за мировыми ценами на товарных рынках, ре­гулирования товаропотоков, транспортировки товаров, пра­вовой статус частных лиц, осуществляющих ВЭД и т. п.

7. Для решения указанных вопросов государства исполь­зуют следующие *методы* регулирования:

— метод *двустороннего* регулирования отношений: в тор­говых договорах, соглашениях о товарообороте или постав­ках товаров, соглашениях об экономическом и научно-техни­ческом сотрудничестве;

— метод *многостороннего* регулирования: «пакетом» со­глашений системы ВТО, включая тексты ГАТТ, ГАТС, ТРИП, а также многосторонними товарными соглашениями и в рамках других международных организаций (ОПЕК и др.) и соглашений;

— метод *наднационального* регулирования; элементы тако­го регулирования используются в рамках международных организаций — ВТО, МВФ и т. п.;

— метод *диапозитивного* регулирования — с помощью диспозитивных норм международного права;

— метод *императивного* регулирования — с помощью им­перативных норм международного права.

8. Воля государств направляется государственными инте­ресами. Именно они приводят в действие механизм государ­ства. Государства стремятся воплотить свои интересы в право и таким образом легализовать их. Следовательно, госу­дарственные интересы находят отражение в нормах *между­народного экономического права*

В научной литературе и в политической практике в каче­стве синонима термина «государственный интерес» часто ис­пользуется термин «национальный интерес».

Интересы выражают *пути* и *способы* удовлетворения по­требностей. Другими словами, *интерес —* это *отношение* к своим потребностям.

Потребности современного государства сегодня невоз­можно удовлетворить без межгосударственного взаимодей­ствия. Значит, объективный интерес практически любого со­временного государства состоит в том, чтобы участвовать в межгосударственном общении, в международных экономи­ческих отношениях.

Главной ценностью, с точки зрения международных эко­номических отношений, для всех ведущих государств явля­ются на сегодня *ресурсы* (прежде всего исчерпаемые), позво­ляющие государствам обеспечивать функционирование своих национальных хозяйств.

Достаточно иметь в виду, что, например, эксплуатируе­мых запасов нефти на земле осталось в среднем на 30 лет по­требления (в том числе в Европе — на 15 лет, на Ближнем Востоке — на 90 лет).

Вокруг основных ресурсов, товаропотоков, финансовых потоков и товарных/инвестиционных рынков и разворачива­ется главная «борьба интересов» — государственных и част­ных.

Так, государственные *внешние* долгосрочные стратегичес­кие интересы, например, США, других развитых государств в международных экономических отношениях заключаются в том, чтобы: управлять процессом формирования единого ми­рового экономического пространства; поставить под кон­троль источники и трансграничные потоки ресурсов, в част­ности, через многосторонние организации и договоры; пре­вратить свои транснациональные корпорации в ударную силу по освоению мирового экономического пространства.

В этих условиях государственные внешние стратегичес­кие интересы России могут состоять в том, чтобы обеспечить посильное присутствие России в международных финансо­вой, инвестиционной, торговой системах; помогать своим предприятиям в освоении ими мирового экономического пространства, защищать их частные интересы.

С точки зрения носителей того или иного интереса разли­чаются:

— интересы государственные (одного государства);

— интересы групповые (нескольких государств, в том числе государств одного цивилизационного типа);

— интересы международного сообщества в целом (обще­человеческие).

Соответственно интересы *государственные* можно под­разделить на:

— интересы внутреннего развития *(внутренние);*

*—* интересы государства как субъекта международных от­ношений *(внешние).*

С точки зрения *предмета,* государственные интересы до­статочно условно подразделяются на: *экономические, полити­ческие, территориальные, правовые, интеллектуальные (ду­ховные, социокулътурные)* и т. п.

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

В международных экономических отношениях интересы легализуются и реализуются через международное экономи­ческое право.

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

В современных международных экономических отноше­ниях государственные интересы обеспечиваются экономи­ческой силой. Государства объединяются в интеграционные группировки, которые и служат инструментом закрепления в праве их интересов.

Это означает, что сила не ушла из международного права, а лишь меняет свою форму — миропорядок во всё большей степени зависит от силы экономической.

При этом надо иметь в виду, что для многих стран *госу­дарственный интерес* в целом ряде вопросов все чаще совпа­дает с *общечеловеческим интересом.* Экологические, инфор­мационные проблемы также порождают общечеловеческие интересы.

Кроме того, в международном праве закреплен институт *общего наследия человечества.* Общим наследием являются ресурсы морского дна, небесные тела, включая Луну. Не ис­ключено, что общим наследием человечества будет признана и Антарктика. Это коллективные ресурсы человеческого об­щества.

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

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

10. Главная проблема для современного экономического правопорядка — это применение государствами экономичес­кой силы, мер экономического воздействия на основе само­стоятельной оценки юридических фактов.

Такие меры экономического воздействия и принуждения могут применяться:

1. как контрмера в случае правонарушения;

2. как правонарушение.

Важно отделить одни случаи применения мер экономи­ческого принуждения от других, правильно квалифициро­вать имеющиеся юридические факты.

По Уставу ООН (ст.2), запрещается угроза силой или её применение. Однако под «силой» имеется в виду *вооружен­ная* сила. Вопрос с применением экономической силы оказы­вается нерешенным.

В *политической* сфере (в системе ООН) существует орган — СБ ООН, — который призван определять наличие применения силы и принимать решения о контрмерах, а при­менительно к *экономической* силе такого механизма не суще­ствует.

Конечно, СБ ООН неоднократно прибегал к *экономичес­ким* санкциям (Южная Родезия, ЮАР, Ирак, Югославия, Ливия, Никарагуа, Доминиканская Республика и др.), но каждый раз речь шла о применении мер ответственности в форме экономических санкций за нарушения Устава ООН в политической сфере.

Зачастую экономические «контрмеры», которые государ­ства предпринимают в качестве мер ответственности, пред­ставляют собой неправомерное или несоразмерное примене­ние экономической силы. На практике такое применение экономических мер воздействия может рассматриваться как нарушение принципа невмешательства во внутренние дела государства.

В качестве мер воздействия используются: прекращение поставок продовольственной помощи, прекращение кредитования, свертывание программ экономического сотрудничест­ва, денонсация соглашений экономического характера и т.п.

Иногда применение экономических мер воздействия и принуждения может перерастать в экономическую агрессию или быть сопоставимым по своему результату с вооруженны­ми действиями.

Поэтому в системе международных экономических отно­шений по-прежнему актуален вопрос о создании системы международной экономической безопасности. Предлагается, например, наряду с уже существующим Советом Безопаснос­ти ООН, создать Совет Экономической Безопасности ООН.

11. Юридически запрет на применение экономической силы в МЭП проистекает из ряда международных актов: ре­золюции ГА ООН 2131/ХХ 1965 г. о недопустимости вмеша­тельства во внутренние дела государств и защите их незави­симости и суверенитета; Декларации о принципах междуна­родного права 1970 года; резолюции ГА ООН 3171/XXVIII о постоянном суверенитете над естественными ресурсами 1973 г.; Хартии экономических прав и обязанностей госу­дарств 1974 г.; резолюции ГА ООН 37/249 о защите экономи­ческих отношений от отрицательных последствий полити­ческой напряженности; резолюции ЮНКТАД-VI 152/VI 1983 года, осуждающей применение принудительных эконо­мических мер в МЭО как противоречащее Уставу ООН и об­щепринятым нормам МП; резолюции ГА ООН от 20.12. 83 г. «Экономические меры как средство политического и эконо­мического принуждения в отношении развивающихся стран» и др.

В 1931 и 1933 гг. СССР вносил в ООН предложения при­нять протокол об экономическом ненападении. Основные положения этого протокола вошли позднее в советский про­ект определения агрессии, хотя резолюция ГА ООН 3314/XXIX 1974 г. ограничилась определением лишь воору­женной агрессии.

При определении понятия «агрессии» в КМП ООН со стороны СССР предлагалось включить в определение меры экономического давления, нарушающие суверенитет другого государства, его экономическую независимость и угрожаю­щие основам жизни этого государства, препятствующие экс­плуатации естественных богатств, национализации этих бо­гатств, а также экономическую блокаду.

На 40-й сессии ГА ООН в 1985 году по инициативе СССР была принята резолюция «Международная экономическая безопасность», а в январе 1986 года Правительство СССР при­няло Меморандум «Международная экономическая безопас­ность — важное условие оздоровления международных эконо­мических отношений». В эти же годы в ООН был представлен советский проект определения экономической агрессии.

12. Идея реформирования, перестройки международных экономических отношений получила выражение также в концепции «нового международного экономического поряд­ка» (НМЭП), выдвинутой развивающимися странами.

На VI специальной сессии ГА ООН в 1974 году была при­нята Декларация об установлении нового международного экономического порядка и Программа действий по установ­лению нового международного экономического порядка.

В 1979 году принята резолюция ГА ООН «Объединение и прогрессивное развитие принципов и норм международного права, касающихся правовых аспектов нового международ­ного экономического порядка».

Во многом с учетом этих документов строятся межгосу­дарственные экономические отношения (например, между ЕС и развивающимися странами в рамках Ломейских кон­венций).

Таким образом, в современном международном правопо­рядке перед государствами стоит двуединая задача:

**1**. обеспечить правовыми средствами поддержание и раз­витие системы международных экономических отношений, стабильность правопорядка, равновесие экономического пространства;

**2**. обеспечить правомерное применение принудительных мер экономического характера в рамках института междуна­родной ответственности.

13. Следует отдельно остановиться на методе *наднацио­нального* регулирования в международных экономических отношениях. Явление наднациональности имеет место в не­которых международных организациях, когда они получают возможность обязывать своими конкретными действиями (решениями) государства, не заручаясь их согласием на это в каждом отдельном случае, т.е. приобретают в отношении них определенный объем самостоятельных распорядительных полномочий.

Например, «наднациональный» характер правопорядка ЕС усматривается в праве его органов издавать обязательные для государств-членов и их граждан властные акты прямого применения, обладающие приоритетом перед внутригосу­дарственным правом, принимать решения большинством го­лосов. При этом функционеры органов ЕС выступают в лич­ном качестве, а не находятся на службе у соответствующего государства.

Признаком «наднациональности» может быть, в частнос­ти, то, что:

**1**. внутреннее право наднационального объединения ста­новится внутригосударственным правом его членов;

**2**. внутреннее право наднационального объединения тво­рится органом, действующим юридически неподконтрольно государствам-членам и принимающим обязательные для го­сударств решения вне зависимости от отрицательного к ним отношения со стороны одного или нескольких государств; при этом соответствующие вопросы полностью или частично изымаются из их ведения;

**3**. международные чиновники, участвующие в органах наднациональных объединений, выступают в личном качест­ве, а не как представители государств;

**4**. решения принимаются органами наднациональных объединений большинством голосов, путем пропорциональ­ного (взвешенного) голосования и без непосредственного участия заинтересованных стран.

Элементы «наднациональности», как представляется, за­ложены в доктрине норм *jus cogens,* в концепции морского дна как «общего наследия человечества», в международном правосудии, в выдвигаемых в настоящее время концепциях «единой мировой валюты», «Мирового центрального банка» и др.

Очевидно, что метод наднационального регулирования уже сегодня активно используется для управления интегра­ционными процессами, например, в рамках Европейского Союза.

14. Если обобщить наиболее характерные черты и тенден­ции современного международного экономического право­порядка, то общая картина может выглядеть следующим об­разом.

*Первое.* В системе правового регулирования международ­ных экономических отношений фактически завершено пере­ключение акцентов с метода двустороннего регулирования на метод многостороннего регулирования. ВТО и другие многосторонние экономические организации стали главны­ми инструментами правового регулирования международ­ной торговой, финансовой, инвестиционной систем.

*Второе.* Большое число вопросов внутренней компетен­ции государств постепенно переходит в международно-пра­вовую сферу регулирования, что означает расширение объектной сферы международного права. Особенно наглядно это проявляется в деятельности ВТО, в сферу регулирования которой переходят вопросы применения тарифных и нета­рифных барьеров, интеллектуальной собственности, инвес­тиционных мер, экологических нормативов и т.п.

*Третье.* В международных экономических отношениях де-факто сложилась дифференциация государств в зависи­мости от уровня экономического развития и от степени «рыночности» экономики того или иного государства. Вся право­вая система ВТО, по сути, рассчитана на государства с ры­ночной экономикой, что должно означать легализацию определенной дискриминации стран с нерыночной экономикой. На основе дифференциации государств по этим основаниям еще возможны крупные столкновения государственных интересов.

*Четвертое.* И в рамках ВТО, и за пределами системы ВТО имеют место дифференцированные правовые режимы в разных секторах международных экономических отношений. Например, в системе ВТО фактически сложилась мировая зона свободной торговли авиатехникой на основании Согла­шения о торговле авиатехникой, а за пределами системы ВТО существует группа так называемых международных то­варных соглашений.

*Пятое.* Произошло и происходит укрепление междуна­родно-правового режима МЭО. На протяжении срока дейст­вия ГАТТ-47 от государств-участников требовалось, чтобы нормы ГАТТ были максимально совместимы с внутренним законодательством; тем самым исходным принципом был принцип приоритета норм внутреннего права. В системе ВТО (в ГАТТ-94) государства-участники обязаны привести свое внутреннее право в соответствие с международно-пра­вовым режимом, действующим в системе ВТО. Тем самым исходным принципом является принцип приоритета между­народно-правовых норм.

*Шестое.* Большое место в правовом регулировании МЭО занимают нормы так называемого «мягкого права», междуна­родных обычных норм, обыкновений, нормы «серой зоны» (полулегальные нормы, подлежащие устранению в сроки, предусмотренные, в частности, в соглашениях «пакета» ВТО). Всё это, с одной стороны, придаёт необходимую гиб­кость существующему правопорядку, с другой стороны, ос­лабляет эффективность права как системы.

*Седьмое.* В системе ВТО/ГАТТ и через международные договоры/обычаи произошла легализация преференций, предоставляемых друг другу государствами в рамках эконо­мической интеграции. Интеграционные объединения стано­вятся «локомотивами» экономической силы на *макро-уров­не,* тогда как крупные транснациональные предприятия (ТНК) давно уже являются локомотивами экономической силы на *микро*-уровне. С их помощью происходит слом, перестройка существовавшего многостороннего баланса го­сударственных и групповых интересов.

*Восьмое.* В международных экономических отношениях заметно проявляется явление «наднациональности». Надна­циональная функция права в условиях формирования едино­го мирового хозяйства — это объективный этап в развитии систем правового регулирования. Речь идет о переходе от ме­тода многостороннего регулирования к методу наднацио­нального регулирования. Многие наднациональные элемен­ты присущи деятельности, компетенции ВТО.

*Девятое.* Главная проблема в МЭО — это господство эко­номической силы развитых государств, это неразборчивое применение государствами экономических санкций на осно­вании собственной квалификации юридических фактов. За­чатки решения этой проблемы имеются в ВТО в форме уста­новленных процедур урегулирования споров. Однако этого пока явно недостаточно.

*Десятое.* Образование единого мирового экономического пространства проходит на фоне борьбы государственных стратегических интересов отдельных государств и групп го­сударств. Это и есть главное современное противоречие — между международным разделением труда и государствен­ной формой существования современных обществ, между ба­зисом и надстройкой.

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.

15. Следует различать понятие *международного экономи­ческого права* как *отрасли* права и как *учебной дисциплины.*

Существует точка зрения, согласно которой и *междуна­родные хозяйственные* отношения, и *внутренние хозяйствен­ные* отношения регулируются единой системой так называе­мого *международного хозяйственного права, «всемирного эко­номического права» (* В.М. Корецкий, Г. Эрлер), построенно­го, таким образом, на переплетении *публичного* и *частного* элементов.

В российской правовой теории впервые концепция хозяй­ственного права была выдвинута в конце 20-х гг. XX века В.М. Корецким

В 1946 году И.С. Перетерский предложил идею «между­народного публичного гражданского права», или «междуна­родного имущественного права», предметом которого явля­ются экономические отношения субъектов международного права. Эта идея и лежит в основе концепции МЭП как отрас­ли международного *публичного* права.

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» — по своему предмету распадается на трансграничное перемещение товаров, услуг, финансовых средств, экономической помощи, трудовых ресурсов. Это означает, что «международного технологичес­кого права» как отрасли международного права не существу­ет, а все эти вопросы являются частью предмета МЭП.

В некоторых учебниках международного права в структу­ру международного экономического права включают: между­народное таможенное право, международное налоговое право, международное транспортное право и т.п.

Представляется, что и таможенное право, и налоговое право — это, скорее, подотрасли формирующейся в настоя­щее время новой отрасли МП — международного админи­стративного права.

В то же время следует иметь в виду, что наиболее активно развивающимся сектором МЭО является сектор торговли услугами, в том числе транспортными, страховыми, туристи­ческими, банковскими. В этом смысле, принимая во внима­ние совокупность норм, регулирующих те или иные вопросы в данных секторах экономической деятельности, уже сегодня можно говорить о соответствующих отраслевых или межот­раслевых международно-правовых *институтах,* в том числе институте «международного транспортного права».

*Международное экономическое право* как *учебная дисцип­лина* уже в настоящее время из практических соображений может строиться по принципу комплексного курса, охваты­вающего публично-правовую и частно-правовую стороны ре­гулирования международных экономических отношений.

Вполне оправданно также ожидать появления на базе от­дельных отраслей и/или институтов МЭП (либо на базе межотраслевых институтов) самостоятельных учебных кур­сов с различным соотношением публично-правового и част­но-правового элементов — таких, например, как «междуна­родное торговое право», «международное банковское право», «международное страховое право», «международное автор­ское право» и т.п. Все эти курсы следует воспринимать как специализированные (авторские) учебные дисциплины.

МЭП как наука и как учебная дисциплина стала склады­ваться в России на основе предыдущего научного, теоретичес­кого багажа в 80-х гг. XX века. Большой вклад в это внесли из­вестные правоведы: А.Б. Альтшулер, Б.М. Ашавский, М.М. Богуславский, В.Д. Бордунов, Г.Е. Бувайлик, Г.М. Ве­льяминов, С.А. Войтович, А.А. Ковалев, В.И. Кузнецов, В.И. Лисовский, М.В. Почкаева, Б.Н. Топорнин, Г.И. Тункин, Е.Т. Усенко, Н.А. Ушаков, Д.И. Фельдман, Л.А. Фитуни, И.С. Шабан, И.В. Шаповалов, В.П. Шатров и многие другие.

Среди зарубежных юристов, в той или иной степени раз­рабатывавших вопросы правового регулирования МЭО, не­обходимо отметить следующих правоведов: Я. Броунли, П. Вейль, Д. Впньес, М. Виралли, Ф. Джессеп, Е. Ланген, В. Леви, А. Пелле, П. Пиконе, Питер Верлорен ван Темаат, П. Рейтер, Е. Совиньон, Т.С. Соренсен, Э. Уштор, В. Фикент-шер, П. Фишер, М. Флори, В. Фридман, Г. Шварценбергер, Г. Эрлер и многие другие.

1.2. МЭП и внутреннее право

16. Международное экономическое право тесно взаимо­действует с национальными правовыми системами госу­дарств, которые можно объединить обобщенным термином «внутреннее право».

Вопросы внутренней компетенции государств все чаще становятся предметом международных соглашений (нета­рифные меры регулирования импорта, режим импорта услуг, правовой режим иностранных инвестиций и т.п.).

Таким образом, объектная сфера действия МЭП постоян­но расширяется за счет вопросов, которые ранее традицион­но входили в круг сугубо внутренних дел государств. В то же время имеется и другая тенденция: во внутреннее право имплементируется все большее число норм МЭП. В этом прояв­ляется взаимопроникновение двух систем права.

17. В некоторых случаях внутреннее право как бы «выхо­дит» за пределы государственной границы. Такое явление получило название *экстратерриториального* действия права (Лукашук И.И.). В российской правовой литературе исполь­зуется термин *экстерриториальное* применение права.

Так, в соответствии с Конвенцией ООН по морскому праву 1982 г., прибрежному государству предоставлено право специализированной юрисдикции в зоне, прилегаю­щей к его территориальным водам. Прибрежному государст­ву разрешено в этой зоне осуществлять контроль с целью предотвращения нарушения таможенных, фискальных, им­миграционных, санитарных правил на его территории. «Выход» внутреннего права за пределы государственной гра­ницы «разрешен» международным правом.

Явление *экстратерриториального* (т.е. выходящего за пределы государственной территории) действия внутреннего права распространено в сфере международных частно-право­вых отношений.

Вместе с тем, в *публично-правовой сфере* МЭО попытки придать экстратерриториальное действие внутреннему праву не могут не встретить противодействия. Такие попытки предпринимаются, в частности, со стороны США.

Так, по законодательству США возможен запрет экспорта оборудования той или иной стране. Такой запрет, если он введен, обязателен для предприятия, которое принадлежит или контролируется лицом, «являющимся субъектом юрис­дикции США». Субъектом же юрисдикции США, по этому законодательству, признаются:

— гражданин или резидент США;

— лицо, фактически находящееся в США;

— любая корпорация, образованная по законам США или любого штата США;

— *любая организация, независимо от того, где она создана и осуществляет свою деятельность, если она принадлежит или контролируется указанными выше лицами.*

Следовательно, запрет, установленный во внутреннем праве США, согласно этому закону, становится обязатель­ным для предприятия где-нибудь в Европе, если, скажем, контрольный пакет акций этого предприятия принадлежит гражданину США. Другими словами, внутреннее право США «проникает без спроса» в пространственную сферу действия другой национальной правовой системы.

18. В процессе международных хозяйственных связей с участием физических/юридических лиц взаимодействуют национальные правовые системы разных государств. При этом взаимодействии постоянно возникают проблемы «не­стыковки» *(коллизий)* внутреннего права, «отсылки» из одной системы права в другую. Решаются коллизии с помо­щью так называемых коллизионных *привязок:* в отношениях наследования роль привязки играет закон места жительства наследодателя; в вопросах правоспособности юридического лица — закон места его учреждения; в отношениях собствен­ности — закон места нахождения вещи; в торговом морепла­вании — закон флага и т. п.

Все указанные частно-правовые отношения с иностран­ным элементом образуют сферу действия *международного частного права* (МЧП). Таким образом, МЧП регулирует:

а) отношения между юридическими лицами разных стран в процессе хозяйственных, научно-технических и культур­ных связей;

б) отношения с участием иностранных физических лиц в том, что касается их имущественных, личных и процессуаль­ных прав (в основном в области гражданского, трудового, се­мейного законодательства).

19. Внутреннее право государства, находясь в действии, образует *правовой режим,* состоящий из множества *режимов* с разным сочетанием способов, методов, типов правового ре­гулирования.

Так, на границах между государствами существует специ­альный режим государственной границы и *пограничный режим,* которым определены порядок и условия пересечения границы физическими лицами, транспортными средствами, животными, товарами, а также пребывания и деятельности (хозяйственной, промысловой и иной) в приграничной поло­се (до 5 км).

*Таможенный режим* представляет собой совокупность по­ложений, определяющих статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу. По Та­моженному кодексу РФ, существуют 15 разновидностей та­моженного режима: выпуск для свободного обращения, тран­зит, свободная таможенная зона, экспорт, реэкспорт, перера­ботка на таможенной территории и др.

*Санитарный режим —* это совокупность правил, препят­ствующих распространению болезней, а также предусматри­вающих меры по проведению карантинных мероприятий на всех видах транспорта в случае опасности распространения таких болезней, как холера, оспа, чума, тиф и др.

*Ветеринарный режим —* это совокупность правил, пре­пятствующих трансграничному распространению болезней животных.

Взаимодействие МЭП и внутреннего права можно пред­ставить как взаимодействие двух *режимов,* каждый из кото­рых состоит из бесчисленного множества менее сложных *ре-жимов.*

Так, когда говорят о «национальном режиме», «режиме импорта/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 то же время международное экономическое 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* применения внутреннего права.

Так, 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 бы до 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 эко­номического права.

Аналогичный подход должен быть и к «принципу наибо­лее благоприятствуемой нации» и к некоторым другим.

В России внешнеторговый правовой режим функциониру­ет на базе целого ряда нормативных актов: Таможенный ко­декс РФ 1993 года (готовится новая редакция кодекса), Закон «О таможенном тарифе» 1993 года, Закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» 1995 года, Гражданский кодекс РФ (первая часть ГК введена в действие с 1.01.95 г.; вторая—с 1.03.96 г.), Закон «О мерах по защите эко­номических интересов Российской Федерации при осущест­влении внешней торговли товарами» 1998 года и др.

В США, например, внутренний внешнеторговый право­вой режим действует на основе следующих, в основном, пра­вовых актов: Закон о тарифах 1930 г. (закон Смута-Холи), Закон о закупке американских товаров 1933 г., Единообраз­ный торговый кодекс США 1952 г. (на основе которого штаты принимают свои законы), Закон о торговле 1974 года, Закон о торговых соглашениях 1979 г., Закон об управлении экспортом 1979 г., Закон о торговле и тарифах 1984 г. Закон о торговле и конкуренции 1988 г., Закон об осуществлении американо-канадской свободной торговли 1988 г., Закон о та­можне и торговле 1990 г. и др.

*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, в 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, соглашениях о защите инвести­ций, об экономическом, научно-техническом сотрудничестве и многих других источниках права.

*ВОПРОСЫ ПО ТЕМЕ*

1. Когда возник мировой рынок и как он развивался?

2. Что представляют собой *международные экономические отноше­ния?* В чем они находят свое практическое выражение?

3. Что является *объектом* регулирования в международном эконо­мическом праве?

4. Какие отрасли имеет международное экономическое право? Ка­ковы основания выделения именно этих отраслей МЭП?

5. Что понимается в международных экономических отношениях под отношениями *публично-правового* характера? *частно-правового ха­рактера?*

6. Может ли государство быть субъектом международного частно­правового отношения?

7. Почему в международных хозяйственных связях с участием го­сударства важна проблема государственного *иммунитета^*

8. Что такое *международный экономический правопорядок?*

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

10. Имеет ли значение для международного экономического право­порядка степень участия того или иного государства в регулировании внутренней экономики?

11. Что является предметом контрактных правоотношений в МЭО?

12. Что является предметом публично-правовых отношений в сфере МЭО?

13. Какие методы правового регулирования используются государ­ствами в МЭО?

14. В каком соотношении находятся понятия «государственный ин­терес», «воля государства» и «международное экономическое право»?

15. Почему проблема международной экономической безопасности является актуальной?

16. Можно ли государствам применять экономическую силу?

17. Чем вызвано появление феномена наднационального регулиро­вания?

18. В чем состоят характерные черты современного международно­го экономического правопорядка?

19. В чем состоит связь современной концепции международного экономического права с доктриной И.С.Перетерского «международно­го публичного гражданского права» («международного имущественно­го права»)?

20. В чем проявляется взаимопроникновение МЭП и внутреннего права?

21. Почему попытки экстратерриториального применения нацио­нального права в публично-правовой сфере являются угрозой стабиль­ности международного экономического правопорядка?

22. В чем состоит отличие международного экономического права от международного частного права?

23. Что такое *правовой режим?*

24. Какие бывают виды правовых режимов?

25. Как взаимодействуют внутригосударственный правовой режим и международно-правовой режим?

26. Что такое «государственные контракты»?

27. Какая взаимозависимость существует между системой МЭО и системой МЭП?

28. Почему явление наднациональности зачастую связывают с по­литической концепцией «мирового государства»?

Глава 2 Источники и субъекты международного экономического права

Литература: *Андрианов В.Д.* Россия: экономический и инвестицион­ный потенциал. М., 1999; *Бордунов В.Д.* Правовой механизм дея­тельности международных авиационных организаций. М., 1989; *Борисов К.Г.* Международное таможенное право. М., 1997; *Волков Г.А.* Законодательное регулирование права государственной собствен­ности на природные ресурсы. — *Государство и право,* № 9, 1996; *Вылегжанин А.* Право на морские природные ресурсы. — *Хозяйство и право,* № 5, 1997; *Герчикова И.Н.* Международные экономические организации. М., 2000; *Ерохин А.Н.* Проблемы создания совместных транснациональных объединений и финансово-промышленных групп в СНГ. - *МЖМП,* № 3, 1995; *Игнатов В., Бутов В.* Свобод­ные экономические зоны. М., 1997; *Кувшинов Е.С.* Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в Российской Феде­рации (правовые аспекты). М., 1998; Международное космическое право / Под ред. Г.П. Жукова, Ю.М. Колосова. М., 1999; *Розенберг М.Г.* Международный договор и иностранное право. М., 1998; *Ушаков Н.А.* Юридические иммунитета государств и их собствен­ности. М., 1993; *Фолсом Р.Х., Гордон М.У., Спаногл Дж.А.* Междуна­родные сделки. М.,—Будапешт, 1996; *Шибаева Е.А.* К вопросу о над­национальности межправительственных организаций универсаль­ного характера.— *МЖМП,* № 4,1992*; Шумилов В.М.* Принцип наибо­лее благоприятствуемой нации в международном праве (Проблемы теории и практики).— *Внешняя торговля.* № 7, 1985; *Шумилов В.М.* «Эффективная взаимность» — концепция протекционизма и дис­криминации.— *Внешняя торговля,* № 4, 1986; *Шумилов В.М.* Прин­цип наиболее благоприятствуемой нации в международных эконо­мических отношениях. — *Советское игосударство и право,* 1987, № 2, *Nascimbene В.* Lo straniero nel diritto italiano. Milano, 1988; *Sauvignon E.* La clause de la nation la plus favorisee. Grenoble, 1972; *Shaw M.N.* International law. London, 1997; *Vignes D.* La clause de la nation la plus favorisee et sa pratique contemporaine — *RCADI,* Leiden, 1970, № 11, vol. 130; *Virally М.* Le principe de reciprocite dans le droit international contemporain - *RCADI,* Leiden, 1967, № 11, vol. 122.

2.1. Универсальные и специальные источники международного экономического права (МЭП)

20. Договоры и международные обычаи — это основная форма, в которой выражены правила поведения государств, международных организаций в их экономических отношени­ях. Это — универсальные источники международного эконо­мического права.

Как известно, в международном экономическом праве распространено деление договоров на «договоры — законы» (правоустанавливающие) и «договоры-сделки».

К первой категории договоров относятся, например, тор­говые договоры, устанавливающие принципы торгово-экономических отношений; ко второй — соглашения о взаимной поставке товаров в течение согласованного срока, о стро­ительстве объектов (трубопровод, АЭС), о поставке имуще­ства в рамках экономической помощи и т.п.

В МЭП широко применяются договоры: а) межгосударст­венные; б) межправительственные; в) межведомственные.

По объекту регулирования международные договоры в МЭП можно классифицировать с определенной долей услов­ности на группы договоров, регулирующие соответствующие комплексы международных экономических отношений:

— договоры по вопросам международной торговли това­рами и услугами;

—договоры по вопросам международных финансовых (кредитных, валютных, налоговых и т.д.) отношений;

— договоры по вопросам движения инвестиций (в том числе о промышленном и научно-техническом сотрудничестве);

— договоры по вопросам международной экономической помощи;

— договоры по вопросам международного регулирования труда.

Важную роль в процессе создания договорных норм игра­ют международные организации — ВТО, МВФ, МОТ и др., а также международные организации, являющиеся организа­ционной основой интеграционных процессов.

21. Значительную часть международного экономического права составляют обычно-правовые нормы (универсальные, региональные, локальные).

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

В XX веке имело место *обыкновение* в рамках междуна­родных экономических отношений предоставлять государст­вам, не имеющим выхода к морю, специальные преимущест­ва и права, причем другие государства не могли претендовать на эти преимущества и права, ссылаясь на принцип наиболее благоприятствуемой нации (ПНБ). Первоначально единич­ная практика исключения из-под действия ПНБ указанных специальных преимуществ, будучи зафиксированной в 1964 году в рекомендации ЮНКТАД, стала *обычно-правовой* нор­мой, которая затем вошла в международные договоры: в Кон­венцию о транзитной торговле стран, не имеющих выхода к морю (ст. 10), подписанную в 1965 году, и в Конвенцию ООН по морскому праву (ст. 126) 1982 года. С включением нормы в договоры она приобрела характер *обычно-договорной* нормы.

Наиболее ярким примером фиксирования и создания обычно-правовых норм МЭП служит Хартия экономических прав и обязанностей государств, принятая резолюцией ГА ООН 3281 (XXIX) 12 декабря 1974 г.

22. Решения (резолюции) международных организаций относят к *специальным* источникам международного эконо­мического права.

В качестве резолюций ГА ООН были приняты, например:

— Хартия экономических прав и обязанностей государств 1974 г.;

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

— Комплекс согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для контроля за ограни­чительной деловой практикой 1980 г. и др.

В ЮНКТАД в 1964 году были приняты известные «Прин­ципы, определяющие международные торговые отношения и торговую политику, способствующие развитию».

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

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

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

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

Следует иметь также в виду, что решения международных судов и арбитражей, внутригосударственные законы, реше­ния национальных судов, односторонние акты и действия го­сударств, правовые доктрины помогают установить сущест­вование обычно-правовой нормы, раскрыть содержание норм, оказывают воздействие на процесс их формирования.

23. Системообразующую функцию в международном эко­номическом праве несут специальные (отраслевые) принци­пы МЭП:

— принцип суверенитета государств над своими природ­ными ресурсами и экономической деятельностью;

— принцип свободы выбора форм организации внешне­экономических связей;

— принцип экономического сотрудничества;

— принцип взаимной выгоды;

— принцип экономической недискриминации;

— принцип наибольшего благоприятствования (принцип предоставления режима наиболее благоприятствуемой нации);

— принцип национального режима (принцип предостав­ления национального режима).

24. Принцип суверенитета государств над своими природ­ными ресурсами и экономической деятельностью означает, в частности: право свободно владеть, распоряжаться, эксплуа­тировать природные ресурсы, контролировать их использо­вание, в том числе деятельность ТНК по их использованию, получать возмещение за использование природных ресурсов, национализировать иностранную частную собственность за возмещение; запрет на экономическое или другое принужде­ние с целью воспрепятствовать использованию природных ресурсов.

25. Принцип свободы выбора форм организации внешне­экономических связей означает, в частности: право государ­ства самостоятельно определять формы и методы экономи­ческих отношений и внешнеэкономической политики, уста­навливать или не устанавливать контроль над экспортно-им­портными, валютными и прочими внешнеэкономическими операциями; запрет на использование внешнеэкономическо­го инструментария в качестве средства противоправного принуждения (особенно против развивающихся стран).

Указанный принцип не носит абсолютного характера и ог­раничивается обязанностью государств участвовать в общей либерализации международной торговли, сокращать нета­рифные меры регулирования доступа на свои рынки, в согла­сованном порядке понижать общий уровень таможенного ре­гулирования, создавать преференциальный режим для това­ров, ввозимых и происходящих из развивающихся стран.

26. Принцип экономического сотрудничества означает, в частности, право: свободно выбирать партнеров по МЭО и формы сотрудничества, получать выгоды от международного разделения труда и международной торговли, участвовать в урегулировании мировых экономических проблем.

Вместе с тем, данный принцип налагает и обязанности: со­действовать развитию МЭО, участвовать в общей либерали­зации международной торговли, учитывать законные интере­сы третьих стран, особенно развивающихся.

27. Принцип взаимной выгоды означает взаимное право государств на справедливое распределение выгод и обяза­тельств сравнимого объема. В международных экономичес­ких отношениях происходит интенсивный обмен ресурсами. Как правило, ресурсам с одной стороны соответствует «воз­мещение» (финансовое, товарное или прочее) с другой сто­роны. Государства самостоятельно контролируют эквива­лентность, выгодность встречного возмещения. Такая оценка основана на принципе *материальной взаимности.*

Вместе с тем, в международных экономических отноше­ниях не всегда возможна материальная взаимность. Так, если речь идет не о материальных ценностях, а, например, о взаим­ном предоставлении национального режима в сфере правово­го статуса юридических лиц, практически невозможно до­биться тождественности, равноценности этих правовых ре­жимов в двух, а тем более в нескольких, государствах. Следо­вательно, в таком случае выход — не в материальной, а в *фор­мальной (юридической)* взаимности. Это означает, что госу­дарства предоставляют друг другу национальный режим (в этом и состоит обмен «возмещениями») и не требуют, чтобы предоставляемые режимы обязательно были равными. В про­тивном случае это повлекло бы за собой отрыв интересов от­дельных государств от общих интересов мирового сообщества.

Поэтому в отдельных случаях (когда вытекающие из право­отношения выгоды поддаются сопоставлению или количест­венному измерению) соглашением государств может предус­матриваться так называемая материальная взаимность — свое­го рода симметрия или адекватность этих выгод, условий.

С учетом этого материальную взаимность можно квали­фицировать как частный случай взаимной выгоды, но от­нюдь не единственный, и не главный.

28. Вопрос о взаимной выгоде и формах *взаимности* осо­бенно остро возникает тогда, когда в конкретных правоотно­шениях задействованы, с одной стороны, страна с рыночной экономикой, а с другой стороны — страна с государственной экономикой (ранее к этой группе относились все «социалис­тические государства», которые к началу XXI века в своем большинстве получили статус государств с «переходной эко­номикой»).

«Нерыночность» экономики порождает со стороны ры­ночных государств особый подход к экономическим отноше­ниям со странами с государственной экономикой. Подход за­ключается в применении к этим взаимоотношениям специ­альных принципов — например, принципа так называемой «эффективной взаимности».

Суть принципа в том, что со страной с государственной экономикой странам с рыночной экономикой нельзя ограни­чиваться юридической взаимностью в МЭО, потому что вза­имодействующие субъекты международных хозяйственных связей этих двух групп стран обладают разными «весовыми категориями»: государственные предприятия в государствен­ной экономике защищены сильнее, чем частные предприятия в рыночных государствах. Отсюда следует необходимость от­хода от юридической («неэффективной») взаимности в сто­рону взаимности «эффективной», когда сопоставляются ко­нечные выгоды.

На практике это означает выдвижение разного рода до­полнительных условий (в дополнение к обмену «возмеще­ниями», считающимися в обычных условиях эквивалентны­ми): если страны-партнеры, одна из которых с государствен­ной экономикой, договариваются о взаимном предоставле­нии наиболее низких ставок таможенных пошлин, то при этом с последней требуют еще и взять обязательство по га­рантированному импорту определенного объема товаров. Кроме того, в отношении стран с государственной экономи­кой вводятся особые критерии для возбуждения антидем­пинговых процедур при импорте товаров из этих стран.

Получив признание в качестве «рыночных», страны «переходной экономики» приобретают статус равноправных во взаимоотношениях с другими рыночными государствами. Степень «рыночности» определяется в каждом конкретном случае.

Можно сделать вывод, что сложившаяся система междуна­родно-правового регулирования МЭО ориентирована на сосу­ществование на основе принципа равенства государств только с рыночной экономикой. Получается, что современный между­народный экономический правопорядок де-факто исходит из определенной дискриминации нерыночных экономик.

29. Принцип экономической недискриминации означает, в частности: право государства на предоставление ему, его физическим и юридическим лицам либо товарам со стороны иностранного партнера общих условий, которые *не хуже* ус­ловий, предоставляемых любому третьему государству и/или физическим, юридическим лицам, товарам третьего государства; обязанность государства не ухудшать для дру­гой страны условия, общие для всех стран; не устанавливать условия, ставящие иностранное государство, его физических, юридических лиц либо товары в худшее положение с други­ми государствами, лицами, товарами.

Существует достаточно много легализованных исключе­ний из сферы действия данного принципа. Не считается, на­пример, дискриминацией *развитых стран* предоставление общих невзаимных преференций *развивающимся странам.* Не являются дискриминацией развитых стран преимущест­ва, которые предоставляют развивающиеся страны друг другу. *Принцип преференций* для развивающихся стран юри­дически обособил группу развивающихся стран в МЭО.

Не являются дискриминацией также:

— меры по защите внутреннего рынка и национальной экономики (ограничения, запрещения импорта, экспорта и т.п.), если они применяются ко всем государствам в одинако­вом положении;

— ответные меры (реторсии), призванные обеспечить со­блюдение права государством-нарушителем;

— меры по предоставлению свободного доступа к морю для стран, не имеющих выхода к нему;

— преимущества, предоставляемые государствами в рам­ках приграничной торговли;

— преимущества, предоставляемые в рамках интеграцион­ных объединений.

30. Принцип наиболее благоприятствуемой нации означа­ет, в частности: обязанность государства предоставить госу­дарству-партнеру, его физическим, юридическим лицам, то­варам в согласованной сфере *наиболее благоприятные* усло­вия, которые предоставлены любой третьей стране, физичес­ким, юридическим лицам либо товарам третьего государства.

Термин «принцип наиболее благоприятствуемой нации» применяется в отношении *государств-партеров,* их физи­ческих, юридических лиц либо товаров. Термин «принцип наибольшего благоприятствования» применяется в отноше­нии субъектов, не являющихся государствами, например (и чаще всего) в отношении *международных организации.* В де­ловой практике эти термины используются как синонимы.

Считается, что данная норма МЭП является *договорной (конвенционной)* нормой, поскольку сфера применения этого принципа определяется в международных договорах.

В западной правовой науке из-за *метода сопоставления и уравнивания условий,* который заложен, в частности, в прин­ципах экономической недискриминации, наибольшего бла­гоприятствования, данные принципы рассматриваются за­частую как некие юридико-технические «стандарты», как *способы* организации отношений.

В этом смысле, очевидно, способ, или метод, уравнивания условий в хозяйственной среде взаимодействующих стран применялся государствами с незапамятных времен — снача­ла в качестве *обыкновения,* затем — *международного обычая,* подобно обычаю суверенного равенства.

Затем, когда появились таможенные тарифы как средство защиты национальной экономики и регулирования импорта товаров, встал вопрос: следует ли применить подобные *методы уравнивания условий* к тарифной сфере? В своих торговых договорах государства определили, что принцип наиболее благоприятствуемой нации будет применяться в тарифной сфере.

Следовательно, нужно различать два аспекта в вопросе предоставления указанных «стандартов»:

а) откуда проистекает право требовать применения того или иного *метода* уравнивания условий;

б) сфера применения (материального наполнения) этого «стандарта».

Получается, что сам *метод* уходит корнями в *обычай,* а сфера его применения закрепляется *международными дого­ворами.*

Именно поэтому, вероятно, стоило бы говорить о *договорно-обычном* характере ПНБ.

В современных международных экономических отноше­ниях государства в договорном или обычно-правовом поряд­ке используют «стандарт» наибольшего благоприятствова­ния (ПНБ), согласно классификации Комиссии междуна­родного права ООН, в следующих сферах: таможенные пош­лины; таможенная обработка товаров; налоги и сборы; нета­рифные меры регулирования (технические стандарты, адми­нистративные правила, санитарные и карантинные формаль­ности и т. п.); сфера валютно-финансовых отношений; право­вое положение иностранных физических и юридических лиц; режим транспортировки (судов, грузов, транспортных средств); транзит; режим интеллектуальной собственности; вопросы отправления правосудия (доступ к судам, призна­ние и исполнение иностранных судебных и арбитражных ре­шений); отдельные элементы режима дипломатических, кон­сульских и иных представительств; другие вопросы экономи­ческого сотрудничества, в том числе в области промышлен­ности, связи и других видов хозяйственной деятельности.

Также как и в случае с принципом экономической недис­криминации, существует множество легализованных исклю­чений из сферы действия ПНБ. Как правило, это те же ис­ключения, которые имеют место в сфере действия принципа экономической недискриминации.

По мере того, как в мире, в рамках ВТО, снижается сред­ний уровень таможенного обложения товаров, соответствен­но снижается и значение ПНБ для этой сферы МЭО. Однако это не исключает данный принцип из других сфер МЭО, где его роль как метода уравнивания условий остается по-преж­нему важной.

Связь ПНБ с принципом экономической недискримина­ции означает уравнивание условий «на нижнем уровне» (он не дает *ухудшать* условия), а ПНБ — «на высшем уровне» (он требует *улучшения* условий). Таким образом, эти принци­пы перекрывают возможности дискриминации и «сверху», и «снизу». Сегодня эти принципы составляют определенное двуединство — по крайней мере, в сфере международной тор­говли.

31. Принцип национального режима (принцип *предостав­ления)* национального режима означает, в частности: обязан­ность государства обеспечить иностранным государствам, иностранным физическим и юридическим лицам, а также то­варам на своей территории *те же* условия в согласованной сфере, что и национальным товарам и субъектам экономичес­кой деятельности. Здесь тоже заложен *метод уравнивания* условий («стандарт»), но на другой основе.

Договорная и обычно-правовая сфера применения данно­го принципа во многом совпадает со сферой применения ПНБ, однако она одновременно шире, поскольку, как прави­ло, охватывает правовой статус и «зоны действия» юридичес­ких, физических лиц, т. е. *частно-правовую* сферу МЭО (до­ступ в суды, помощь на море, право владения, пользования и распоряжения частными лицами собственностью, право на получение образования, вопросы охраны промышленной собственности и т. п.).

Значение принципа предоставления национального режи­ма возрастает. Данный принцип содействует некоей конвер­генции правовых систем разных государств, которая просле­живается в мире. На фоне процессов формирования единого мирового экономического пространства идут процессы уни­фикации внутреннего законодательства, гармонизации и конвергенции национальных правовых систем, которые ведут в перспективе к формированию единого правового пространства.

В МЭП активно идет процесс систематизации действую­щих норм. Эти задачи решаются целым рядом международ­ных организаций: КМП ООН, ЮНКТАД, ЭКОСОС, ЮНСИТРАЛ, УНИДРУА и др.

2.2. Субъекты международного экономического права

32. В настоящее время на земле насчитывается около 220 государств и государственно-подобных образований, около 7 тысяч международных организаций, в том числе около 300 межправительственных.

В группу государств с наибольшим объемом международ­ной торговли входят: США, Германия, Япония, Франция, Ве­ликобритания, Италия, Канада, Голландия, Гонконг, Бель­гия, Китай. Россия занимает место в конце второй десятки.

В системе международно-правового регулирования меж­дународных экономических отношений фактически сложи­лась *дифференциация* государств. Так, государства-субъекты МЭП дифференцируются по уровню экономического разви­тия на:

— экономически развитые страны с рыночной экономи­кой;

— развивающиеся страны, правовое обособление которых осуществлено через принцип преференций для развиваю­щихся стран;

— страны с «переходной экономикой», т.е. бывшие социа­листические страны, в которых экономика была государст­венно-монополизированной (всего около 30 государств).

В середине 60-х гг. XX века развивающиеся страны (быв­шие колонии), принимая во внимание несправедливый, неэк­вивалентный характер международных экономических отно­шений, поставили вопрос об отступлении от формального ра­венства государств в пользу равенства фактического. Для этого был использован механизм Общей системы преферен­ций (ОСП). Согласно Общей системе преференций, разви­тые государства должны предоставлять развивающимся странам односторонние уступки, льготы, преимущества в различных сферах МЭО, прежде всего в форме снижения или невзимания таможенных пошлин в международной тор­говле.

Преференциальный правовой режим для развивающихся стран был закреплен в ГАТТ и в целой системе договоров и решений международных организаций. Он стал законным исключением из действия принципа наиболее благоприятствуемой нации.

Предусматривалось, что по мере развития национальной экономики развивающиеся страны будут «в возрастающей степени принимать участие в осуществлении прав и обяза­тельств», вытекающих из ГАТТ, т.е. переходить из статуса развивающейся страны в статус развитой страны, лишаясь тем самым особых преференций.

На этом переходе произошло расслоение группы развива­ющихся стран, которое тоже, в свою очередь, получило или получает определенную международно-правовую легализа­цию. Из группы развивающихся государств выделились:

а) группа «новых индустриальных стран», т.е. наиболее развитых из развивающихся государств (Катар, Кувейт, ОАЭ, некоторые страны Юго-Восточной Азии, Латинской Америки);

б) наименее развитые страны, т. е. самые бедные государства мира (Мозамбик, Эфиопия, Танзания, Непал, Вьетнам, Мьянма и другие государства Африки и Азии — всего около 50);

в) собственно развивающиеся государства;

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.**

33. Если в случае с развивающимися странами речь идет об адаптации к современной системе МЭО государств с не­надлежащим *уровнем экономического развития,* то в случае со странами с «переходной экономикой» речь идет об адапта­ции к современным МЭО государств с недостаточно разви­тыми рыночными *элементами* в экономике, стран с государст­венной, монополизированной экономикой или с остатками такой экономики.

Современный международный экономический правопо­рядок строится на закономерностях открытой экономики ры­ночного характера. При этом открытая экономика исходит из существенного государственного регулирования.

В арсенал форм и средств регулирования экономики могут, в частности, входить: национализация, использование государственного планирования, различные виды государст­венной монополии, в том числе элементы валютной монопо­лии, политика импортозамещения и ориентирования на экс­порт, инструменты протекционизма.

В настоящее время достаточно широко используется такая форма государственной монополии, как предоставле­ние исключительных прав государственной или иной компа­нии на осуществление внешнеторговых операций с конкрет­ным товаром.

Следует иметь в виду, что использование государствен­ных предприятий для осуществления внешней торговли рас­сматривается (в частности, в тексте ГАТТ) как препятствие для международной торговли.

В ряде стран государство монополизировало импорт и/или экспорт отдельных товаров, как правило, таких, кото­рым принадлежит ведущая роль во внешней торговле, а также военных технологий. Зачастую государство резервиру­ет за собой сферу обслуживания внешнеэкономических свя­зей: например, обязательным страхованием импорта нацио­нальными предприятиями через национальную государст­венную страховую фирму или обязательными грузовыми перевозками национальными перевозчиками.

Активная роль современного развитого государства в МЭО заключается во внешнеполитической и правовой поддержке национальных предприятий (ТНК), осваивающих за­рубежную экономическую среду. Цель такой политики — обеспечить внешний стратегический государственный инте­рес, состоящий в контроле над отдельным товарным рынком или рынком услуг, над источниками необходимых ресурсов.

В тех сферах, где национальные ТНК обладают достаточ­но мощной силой, приоритетом на международном рынке (например, американские авиапредприятия — на междуна­родном рынке авиауслуг), государство проводит политику «дерегулирования», уменьшения степени государственного воздействия. Причем такая политика, как правило, навязыва­ется и вовне — государствам, предприятия которых на дан­ном международном рынке могут составлять конкуренцию национальным ТНК.

34. Государства как первичные субъекты международного экономического права обладают определенными *экономичес­кими* правами несут *экономические* обязанности.

Международное сообщество давно предпринимает попыт­ки сформулировать основные права и обязанности госу­дарств. Так, в 1949 году КМП ООН подготовила проект Дек­ларации прав и обязанностей государств, который так и не был принят. В 1933 году была принята Межамериканская Конвенция о правах и обязанностях государств.

Однако в целом государства с осторожностью подходят к такого рода проектам.

Если попытаться «проинвентаризировать» вкратце эконо­мические права и обязанности государств, как они вытекают из Хартии экономических прав и обязанностей государств 1974 года, то получится следующая картина.

Государства ИМЕЮТ ПРАВО:

— выбирать свою экономическую систему, формы органи­зации ВЭС, средства экономического развития, использова­ния ресурсов, осуществления реформ;

— свободно осуществлять суверенитет над своими богат­ствами, природными ресурсами и экономической деятель­ностью;

— национализировать, экспроприировать и передавать иностранную собственность; регулировать споры по компен­сациям за национализированную иностранную собствен­ность согласно внутригосударственному праву и националь­ными судами; регулировать и контролировать иностранные инвестиции, деятельность ТНК;

— участвовать в международной торговле и других фор­мах экономического сотрудничества, в принятии решений для урегулирования экономических и финансовых проблем; заключать двусторонние и многосторонние соглашения в об­ласти международного экономического сотрудничества, не подвергаться дискриминации;

— участвовать в субрегиональном, региональном и межре­гиональном сотрудничестве в целях экономического разви­тия; развивающиеся страны (PC) вправе предоставлять тор­говые преференции другим PC, не распространяя их на раз­витые страны.

Государства ОБЯЗАНЫ:

— сосуществовать в мире независимо от экономической системы, способствовать международной торговле на основе взаимной выгоды, равных преимуществ и взаимного предо­ставления РНБ; не применять экономические меры прину­дительного характера, направленные на ущемление суверен­ных прав государств или извлечение выгоды;

— сотрудничать в оптимальном использовании ресурсов, принадлежащих двум и более государствам; не принуждать к предоставлению льготного режима иностранным инвестици­ям; обеспечивать компенсацию в случаях национализации, экспроприации или передачи иностранной собственности; сотрудничать в деле осуществления права по регулированию и контролю за деятельностью ТНК; обеспечить, чтобы выго­ды от разработки ресурсов морского дна (общее наследие че­ловечества) распределялись между всеми государствами;

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

— сотрудничать в обеспечении либерализации мировой торговли, в устранении препятствий международной торгов­ле; содействовать развитию международной торговли;

— обеспечить, чтобы политика субрегиональных, регио­нальных и межрегиональных объединений отвечала нуждам международного экономического сотрудничества и учитыва­ла законные интересы третьих стран;

— содействовать международному научному и техничес­кому сотрудничеству, передаче технологии; сотрудничать в разработке руководящих положений в отношении передачи технологии;

— осуществлять защиту, сохранение и улучшение окру­жающей среды.

35. Следует иметь в виду, что в силу внутреннего законо­дательства федеративных государств субъекты федераций (и даже административно-территориальные единицы простых государств) могут обладать правом заключать международ­ные договоры по ограниченному кругу вопросов (погранич­ные, культурные, полицейские, экономические связи) под контролем центральной власти.

Такие права имеют субъекты федераций и администра­тивно-территориальные единицы в ФРГ, Швейцарии, Ав­стрии; в некоторой степени — в США, Канаде. При этом субъекты федераций и административно-территориальные единицы не становятся субъектами МП.

В международных экономических отношениях некоторых федеративных государств иногда делается так называемая «федеральная оговорка» (например, торговый договор между США и Нидерландами 1956 года): если тот или иной субъект федерации не предоставит национальный режим физическим лицам другой стороны, то такие лица не будут пользоваться на­циональным режимом в данном субъекте федерации.

36. В международных экономических отношениях частно­правового характера участвуют физические и юридические лица. В связи с этим возникает вопрос о правовом статусе указанных лиц с точки зрения международного права.

*Физические* лица участвуют в гражданско-правовых отно­шениях с иностранным элементом и, следовательно, являют­ся *субъектами МЭО.* Однако статус физических лиц как субъектов МЭО определяется национальными системами права — *внутригосударственным* правом (юрисдикция госу­дарства в отношении населения).

В правовой системе ЕС многие вопросы статуса физичес­ких лиц регулируются в *«наднациональном»* порядке.

Вместе с тем, статус физических лиц в МЭО является предметом *международно-правового* регулирования. В орби­ту МПР вовлечен широкий спектр вопросов, касающихся статуса физических лиц — граждан (резидентов), иностран­ных граждан (нерезидентов), лиц без гражданства, беженцев и т.д.

Международно-правовым основанием статуса физичес­ких лиц являются: Всеобщая Декларацией прав человека 1948 года, Пакты о правах человека 1966 года, Конвенция о защите прав человека и основных свобод 1950 года (с после­дующими протоколами), Декларация о правах человека в от­ношении лиц, не являющихся гражданами страны, в которой они проживают (рез. ГА ООН от 13.12.85 г.), и др.

Физические лица в сфере МЭО имеют право: покидать свою страну и возвращаться в нее; владеть, пользоваться имуществом (собственностью); трудиться; пользоваться про­цессуальными гарантиями; переводить доходы, сбережения или другие личные денежные средства за границу с учетом внутренних валютных правил и т.п..

В соответствии с внутренним законодательством ино­странцы, как правило, подразделяются на две категории: *по­стоянно* проживающих на территории страны пребывания и *временно* находящихся.

Критерии разделения определяются внутренним законо­дательством в международных договорах между заинтересо­ванными государствами в зависимости от сроков пребыва­ния (например, 183 и более дней в году) и/или от цели и ха­рактера пребывания иностранца.

Факт постоянного или временного проживания влияет на правовое положение иностранца: например, вопросы дееспо­собности временно пребывающего иностранца решаются по законам государства, гражданином которого он является, а постоянно проживающего иностранца — по закону страны пребывания, если иное не предусмотрено в международном договоре. Существуют различия в принципах налогообложе­ния и т. п.

Иностранец подчиняется двум правопорядкам — отечест­венному и страны пребывания (конкурирующая юрисдик­ция). К правовому режиму иностранцев в стране пребывания применяют, как правило, три «стандарта»:

1) национальный режим;

2) РНБ;

3) специальный режим (например, упрощенный порядок перехода государственной границы в приграничных районах в целях осуществления приграничной торговли или запрет иностранцам на осуществление отдельных видов работ).

Как правило, все эти виды режимов используются одно­временно в сочетании применительно к различным сферам правоотношений. В гражданско-правовой сфере иностран­цам обычно предоставляется национальный режим — в пра­вах и обязанностях.

Постановления, касающиеся правового положения физи­ческих лиц-иностранцев, содержатся также в торговых дого­ворах, консульских конвенциях, договорах о правовой помо­щи, договорах об избежании двойного налогообложения, о взаимной охране авторских прав, о взаимной охране прав промышленной собственности и др.

37. Юридические лица являются основными «оператора­ми» международных хозяйственных связей. Все в большей степени деятельность юридических лиц, их статус в МЭО становится предметом международно-правового регулирова­ния (МПР).

Постановления, касающиеся правового положения ино­странных юридических лиц или затрагивающие различные стороны их деятельности, содержатся в торговых договорах, консульских конвенциях, договорах о правовой помощи, до­говорах об избежании двойного налогообложения, договорах в области транспорта, купли-продажи товаров, международ­ных расчетов, охраны прав на промышленные образцы и то­варные знаки.

Именно юридические лица в основном осуществляют трансграничное перемещение товаров, услуг, капиталов, фи­нансов и т.д. При этом многие юридические лица объективно стремятся к тому, чтобы закрепиться в том или ином секторе национальной, иностранной и международной экономики, на том или ином национальном и международном рынке, со­здать и/или развить определенную инфраструктуру на пути движения товаров, услуг, капиталов, финансов и т.п.

В результате этого процесса происходит возникновение и становление транснациональных корпораций (ТНК) — круп­ных национальных предприятий с зарубежными активами. Сегодня ТНК играют роль «двигателей мировой экономи­ки», международного регулятора производства и распределе­ния продукции, основных носителей инвестиций.

Различают следующие разновидности ТНК:

1. юридические лица с национальным капиталом, но меж­дународные по сфере деятельности (имеют дочерние пред­приятия и филиалы за рубежом);

2. юридические лица, принадлежащие капиталу несколь­ких стран и международные по сфере деятельности;

3. международные объединения производственного и на­учно-технического характера, не являющиеся юридическими лицами.

ТНК — это, как правило, экономически единая система, состоящая из материнской компании, дочерних предпри­ятий, филиалов, отделений, контролируемая и управляемая из одного центра посредством договора, акций, управленчес­кого контроля.

Роль и вес ТНК в МЭО очень ощутимы. Средства ряда ТНК сопоставимы с бюджетами отдельных государств, поэ­тому международно-правовая регламентация их деятельнос­ти — объективная необходимость.

Некоторые правовые доктрины даже признают за ТНК статус субъектов МП. В связи с этим выдвигаются и/или ис­пользуются концепции «квазимеждународного права», со­здаваемого соглашениями ТНК с государствами, или «транс­национального права».

Однако на практике деятельность ТНК, их статус, как и многие другие вопросы, определяются национальным пра­вом, а в особо значимых для государств аспектах — междуна­родным правом.

В то же время, следует отметить, США в целях внешне­экономической политики стремятся закрепить принцип, со­гласно которому на систему ТНК распространяется действие законодательства « страны базирования», т. е. страны, в кото­рой находится «штаб-квартира» материнской компании.

В практике ООН используется также термин «многона­циональные компании», под которыми понимаются компа­нии, принадлежащие государствам или контролируемые ими, в отличие от ТНК, собственниками которых являются частные лица. Часто термины «ТНК» и «многонациональные компании» употребляются как синонимы.

38. В Хартии экономических прав и обязанностей госу­дарств (ст.2) содержится принцип: государство имеет право «регулировать и контролировать деятельность транснацио­нальных корпораций в пределах действий своей националь­ной юрисдикции и принимать меры к тому, чтобы такая дея­тельность не противоречила законам, нормам и постановле­ниям и соответствовала его экономической и социальной по­литике. Транснациональные корпорации не должны вмеши­ваться во внутренние дела принимающего государства».

К началу XXI века в мире функционировали более 40 тыс. ТНК (в 1970 г. — 7 тыс.), которые контролировали за преде­лами своих стран до 250 тыс. дочерних предприятий. Основ­ная часть ТНК сосредоточена в США, ЕС и Японии.

Треть мировой торговли приходится на внутрифирмен­ные каналы в рамках ТНК, до половины объемов междуна­родной торговли находится под их контролем. Две трети пла­тежей за передачу технологии осуществляется в системе ТНК. ТНК контролируют до 40% промышленного производ­ства. Основные рынки, на которых сосредоточена деятель­ность ТНК: электроника, нефтепереработка, химия, автомо­билестроение.

Учитывая значение проблемы, ЭКОСОС ООН учредил Центр по ТНК и Комиссию по ТНК. Комиссия разработала Кодекс поведения ТНК (Док. ООН Е/С.10.1996. S. 2), нормы которого носят рекомендательный характер.

В Кодексе поведения предусмотрено, что ТНК обязаны:

— уважать суверенитет страны пребывания;

— исходить из экономических целей и задач политики, проводимой государством в стране пребывания;

— уважать социально-культурные цели, ценности и тради­ции страны пребывания;

— не вмешиваться во внутренние дела страны пребывания;

— не заниматься деятельностью политического характера;

— воздерживаться от практики коррупции;

— соблюдать законы и постановления, касающиеся огра­ничительной деловой практики;

— соблюдать положения, касающиеся передачи техноло­гии и охраны окружающей среды.

Комиссия ООН по ТНК приняла на себя функции по на­блюдению за осуществлением Кодекса и функции координа­ционного характера. Центр ООН по ТНК действует в качест­ве секретариата Комиссии.

Вопросы регламентирования деятельности ТНК решают­ся и на региональном уровне. ОЭСР в 1976 году приняла Декларацию о международных инвестициях и многонацио­нальных предприятиях и «Руководящие принципы для многонациональных предприятий» (в приложении к Декла­рации) — документ «мягкого права», также содержащий ре­комендательные нормы. В основу Декларации положен принцип предоставления национального режима иностран­ным многонациональным предприятиям. При этом предпри­ятиям предписываются обязанности:

— соблюдать МП;

— подчиняться праву страны пребывания;

— учитывать политику страны пребывания;

— сотрудничать со страной пребывания;

— исключить практику подкупа и субсидий;

— не вмешиваться во внутренние дела страны пребывания;

— соблюдать принцип обеспечения конкуренции;

— соблюдать порядок налогообложения, трудовое право, право социального обеспечения;

— распространять достижения в науке, технике и техно­логии.

В 1970 г. государствами Андской группы (Колумбия, Чили, Венесуэла, Перу, Эквадор) был принят Кодекс ино­странных инвестиций, содержавший унифицированные пра­вила деятельности ТНК в странах региона. Эти правила были введены государствами-участниками во внутригосу­дарственное право.

Распространенной формой юридического лица являются *смешанные предприятия* (СП), т. е. предприятия, капитал ко­торых принадлежит лицам различных государств. Большая часть ТНК — это смешанные предприятия. Участниками СП могут быть также государства и международные организации.

Большое значение в МЭО имеют такие юридические лица ТНК, как банки, товарные, валютные и фондовые биржи, аукционы.

Обычно к *иностранным юридическим лицам* применяется РНБ (во всем что касается внешней торговли) или националь­ный режим (как правило, в области судебной защиты). Как и физические лица, иностранные юридические лица имеют право на дипломатическую защиту своего государства.

39. Важным стимулом для роста числа российских ТНК должно стать «Положение о финансово-промышленных группах и порядке их создания, утвержденное Указом Прези­дента РФ от 5.12.93 г. Расширение инвестиционной деятель­ности этих групп за границы России автоматически превра­щает ФПГ в средние и крупные ТНК.

Задача создания и развития системы ТНК ставится также и в рамках СНГ.

40. В практике МЭО существует также понятие «между­народного юридического лица». К международным юридическим лицам относятся юридические лица, созданные либо непосредственно в силу международного договора (МБРР), либо на основании внутреннего закона одного или более го­сударств в соответствии с международным договором (Банк международных расчетов — БМР).

41. Свою юрисдикцию в международных экономических отношениях государство осуществляет посредством государ­ственных органов.

Прерогатива осуществлять внешнеэкономические отноше­ния принадлежит высшим (центральным) органам исполни­тельной власти и зарубежным органам внешних сношений.

Внутригосударственными органами внешних сношений являются: глава государства (единоличный или коллегиаль­ный), правительство, глава правительства, министерство иностранных дел и министр иностранных дел, другие минис­терства и ведомства, имеющие соответствующую компетен­цию, например Министерство внешней торговли в Италии или Министерство торговли в России:

Зарубежными органами внешних сношений являются, в частности, дипломатические и консульские представительства.

В функции *дипломатических* представительств, согласно Венской конвенции о дипломатических сношениях 1961 г., входит, в частности, развитие отношений с государством пре­бывания в области экономики.

В функции *консульских* представительств, согласно Вен­ской конвенции о консульских сношениях 1963 г., входит, в частности: охрана и защита интересов своего государства, фи­зических и юридических лиц; поощрение торговли и содейст­вие развитию экономических связей; наблюдение за экономи­ческой жизнью своего округа; консульская легализация доку­ментов; представительство в судебных или иных учреждениях государства пребывания; выполнение поручений следственных или судебных органов представляемого государства.

42. В России в качестве зарубежных органов внешнеэко­номических связей заметную роль играют *торговые предста­вительства* РФ (торгпредства). В функции торгпредств в стране пребывания входит:

— представлять и защищать государственные интересы по всем вопросам внешнеэкономической деятельности (ВЭД);

— проводить внешнеэкономическую политику государства;

— содействовать развитию экономических связей России со страной пребывания и улучшению структуры взаимной торговли;

— осуществлять контроль за соблюдением государствен­ных интересов всеми российскими участниками ВЭД, коор­динировать их деятельность в стране пребывания;

— защищать в стране пребывания интересы предприятий и организаций России.

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

Институт торгпредств был впервые введен Советским го­сударством и получил международно-правовое признание. Все торгпредства учреждены на основе международных дого­воров.

Торгпредства являются органами государства. Они вхо­дят в состав посольств РФ и пользуются соответствующими иммунитетами. Штатный состав торгпредств определяется Министерством торговли РФ по согласованию с МИД РФ и другими ведомствами.

Торгпредства не вправе осуществлять коммерческую дея­тельность в стране пребывания. Торгпредство работает под общим руководством посла.

На практике в странах пребывания за торгпредствами иногда отказывались признавать статус органа государства, предоставлять им судебный иммунитет. Были случаи, когда иностранные суды представляли торгпредства в качестве лица, несущего универсальную ответственность за действия всех российских организаций, осуществлявших ВЭД. К торг­предствам предъявлялись иски бывшими собственниками национализированного в России имущества. В 1927 году имел место полицейский налет на торгпредство СССР в Лон­доне, в 1940 году — в Париже.

Зачастую высказываются предложения превратить торг­предства РФ в подобие государственных торговых домов за границей с правом осуществления коммерческой деятель­ности и соответствующим изменением их правового статуса.

Как известно, государство не несет имущественной ответ­ственности по хозяйственным договорам своих юридических лиц.

43. Россия как субъект международного экономического права имеет свои особенности. Эти особенности определяют­ся в основном двумя обстоятельствами:

1. тем, что экономика РФ представляет собой экономику переходного типа (от государственно-монополистической к рыночно-регулируемой);

2. тем, что РФ является федеративным государством.

Государственно-монополистический характер экономики СССР, некоторых других стран, а также государственная мо­нополия на ВЭД имели результатом выделение этой группы государств в МЭО как государств «с нерыночной экономи­кой», государств, «ведущих государственную торговлю», «торгующих государств».

Общего международно-правового закрепления это выде­ление не получило, однако де-факто активно использовалось во внешнеэкономической политике и практике ряда госу­дарств.

В настоящее время в России тотальный государственный контроль за экспортно-импортными операциями сменился системой государственного регулирования с помощью ры­ночных инструментов — мер тарифного и нетарифного регу­лирования. В 1992 году все российские предприятия получи­ли право на ВЭД без специального разрешения.

В организационную систему регулирования ВЭД РФ се­годня включены следующие, в частности, государственные органы: Президент РФ, Федеральное Собрание, Правитель­ство, МИД РФ, Министерство торговли, Министерство эко­номики, Государственный таможенный комитет РФ, Минис­терство финансов, ЦБ РФ, Федеральная служба России по валютному и экспортному контролю, Министерство науки и технологий РФ, — а также различные правительственные и межведомственные комиссии (например, Комиссия Прави­тельства РФ по защитным мерам во внешней торговле и др.)

В той или иной степени к решению вопросов и проблем МЭО имеют отношение и другие министерства, ведомства и структуры: Министерство по атомной энергии, Министерст­во государственного имущества, Министерство по делам СНГ, Министерство по налогам и сборам, Министерство здравоохранения, Министерство культуры, Министерство природных ресурсов, Министерство сельского хозяйства и продовольствия, Министерство транспорта, Министерство юстиции, Госкомитет по рыболовству, Госкомитет по стан­дартизации и метрологии, Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг, Федеральная миграционная служба, Россий­ское авиационно-космическое агентство и другие.

В настоящее время образованы и действуют около 70 дву­сторонних межправительственных комиссий по торгово-экономическому сотрудничеству. Рабочие аппараты этих комис­сий находятся в своем большинстве в Министерстве торгов­ли РФ.

44. Россия — сложное, федеративное государство. Консти­туция РФ (ст.71 «к») относит внешнюю политику, междуна­родные отношения, международные договоры к исключи­тельной компетенции «центра».

К совместному ведению Федерации и ее субъектов (ст. 72, ч. 1 «о») относится *координация* международных, внешнеэко­номических связей субъектов.

Закон «О государственном регулировании внешнеторго­вой деятельности» 1995 года (ст. 8) разрешает субъектам Фе­дерации «заключать соглашения в области внешнеторговых связей с *субъектами* иностранных федеративных государств, *административно-территориальными образованиями* ино­странных государств». Так, между Нижегородской областью РФ и Землей Северный Рейн — Вестфалия, ФРГ, подписано и действует соглашение о торгово-экономическом и культур­ном сотрудничестве.

Такие соглашения являются не международно-правовы­ми, а административными или гражданско-правовыми и под­чинены внутреннему праву соответствующих государств.

На практике некоторые субъекты РФ заключили согла­шения с иностранными государствами о торгово-экономическом сотрудничестве. Башкортостан — с Болгарией и Ру­мынией; Республика Коми — с Чехией и Словакией; Удмур­тия, Марий Эл и Мордовия — с Венгрией.

В целом практика РФ пока идет в основном по пути регу­лирования международных связей субъектов на общефеде­ральном уровне (Соглашения России с Польшей о сотрудни­честве Санкт-Петербурга, Калининградской области с регио­нами /воеводствами Польши).

Не всегда вопрос об участии субъектов Федерации во внешних связях решается одинаково. Конституция Татарста­на 1992 года (ст.61) определила статус республики как «суве­ренного государства, субъекта международного права». Кон­ституционный Суд РФ заключил, что положения о государ­ственном суверенитете Татарстана противоречит его статусу как субъекта Федерации.

В договоре 1994 года о разграничении предметов ведения между Федерацией и Татарстаном было согласовано, что Татарстан может устанавливать отношения с иностранными государствами, заключать с ними соглашения, не противоре­чащие Конституции и международным обязательствам РФ. Если же исходить из Конституции РФ, то такие отношения и соглашения не относятся к области МП.

Субъекты Федерации и уполномоченные ими органы от­вечают по своим внешнеэкономическим обязательствам на­ходящимися в их собственности средствами, не закреплен­ными за юридическими лицами в полное хозяйственное ве­дение или оперативное управление.

45. В связи с активной деятельностью частных лиц в сфере международных экономических отношений в право­вой литературе выдвинута концепция *транснационального права.*

Существует точка зрения (Фридман В., Джессеп Ф. и др.), что частные лица — главные «операторы» в МЭО, и прежде всего — ТНК, вступая в договорные связи со своими партне­рами (субъектами *частного* и *публичного* права) по всему миру, создают некую особую правовую систему, которая по­лучила название *транснационального права, «квазимеждународного права».*

В таком понимании данная концепция фактически смыка­ется с концепцией «международного хозяйственного права», «всемирного экономического права».

К «квазимеждународному праву» относят, в частности, и государственные контракты. Приводится аргументация: со­временное МП регулирует не только договоры между госу­дарствами; в наше время сфера его действия гораздо более широкая; при определенных условиях она распространяется и на государственные контракты. Подписывая такой кон­тракт, государство сознательно идет на «интернационализа­цию» двусторонних вопросов.

Зачастую транснациональное право понимается и как тре­тья (помимо МП и внутреннего права) — «промежуточ­ная» — правовая система, образуемая нормами договоров субъектов частного права между собой и нормами «диаго­нальных соглашений».

Таким образом, транснациональное право можно опреде­лить как 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.

Разновидностью концепции транснационального права можно, видимо, считать и доктрину lex mercatoria (лат. «тор­говое право»). Среди её последователей называют Б. Гольд-мана, Ф. Фушара, К. Шмитхофа, Л. Копельманаса, П. Лалива и др.

Lex mercatoria — это, согласно данной концепции, право, создаваемое самими участниками международных частно­правовых 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 «международное контрактное право». «Международное контрактное право» охватывает и «диагональные» соглаше­ния (государственные контракты).

Идея международного контрактного права нашла отраже­ние в серии решений международных арбитражей — в част­ности в решениях от 19.1.1977 г. и от 24.3.1982 г. по делам иностранных инвесторов против Ливии и Кувейта («Техасo с. Libye», «Ammoil с. Koweit»).

К сожалению, в современной российской правовой лите­ратуре мало внимания уделяется указанным правовым кон­цепциям, хотя здесь имеется простор для достаточно серьез­ных теоретических построений и обобщений.

2.3. Режим хозяйственного использования территориальных пространств

46. С точки зрения МЭО, вопросы территории в МЭП имеют значение в основном в аспекте вовлечения в экономи­ческий оборот природных ресурсов, осуществления различ­ных форм хозяйственной деятельности и использования тер­ритории как предмета купли-продажи.

Разработка недр, природных ресурсов на государственной территории (добыча полезных ископаемых, рыболовство в территориальных водах) не может производиться иностран­ными государствами, их юридическими и физическими ли­цами без согласия государства в той или иной форме, напри­мер в форме концессионных соглашений.

В случае международно-правовой аренды территории го­сударство-арендатор осуществляет на этой территории свою юрисдикцию, права владения и пользования в пределах со­глашения об аренде (в XIX в. китайский город, известный под названием Порт-Артур, был сдан Китаем в аренду Рос­сии).

Режим хозяйственного использования *внутренних мор­ских вод* (внутренние моря, заливы, территориальное море, акватории портов и др.) устанавливается прибрежным госу­дарством.

Исключительно внутренним правом прибрежного госу­дарства регулируется рыболовство, судоходство, научная и изыскательская деятельность, порядок доступа судов в порты и их пребывания там. При обслуживании иностран­ных судов в портах применяются принципы предоставления национального режима либо РНБ.

Хозяйственное использование *международных рек* (Дунай, Рейн, Нигер, Конго, Амазонка) заключается в судо­ходстве. строительстве плотин для ГЭС и ирригации, сбросе промышленных вод, рыболовстве, лесосплаве и др.

Прибрежные государства, определяющие международно-правовой режим международной реки, пользуются правом судоходства на всем протяжении реки. Такое право может предоставляться и торговым судам третьих стран.

Согласно Конвенции о режиме судоходства по Дунаю 1948 года навигация по Дунаю объявлена свободной и откры­той для граждан, торговых судов и товаров всех государств на основе равенства в отношении портовых и навигационных сборов и условий торгового судоходства.

Ряд положений относительно судоходства и несудоходного использования международных рек содержится, в частности, в Барселонской конвенции и Статуте о режиме навигационных водных путей международного значения 1921 года, Хель­синкских правилах несудоходного использования междуна­родных рек 1966 года, Женевской конвенции о гидроэнергии водных потоков, имеющих значение для нескольких госу­дарств, 1923 года.

Общие подходы в этих вопросах сводятся к тому, что все вопросы использования международных рек решаются при­брежными государствами; использование вод международ­ной реки одним государством не должно наносить ущерба водам этой реки в пределах другого государства.

47. Право мирного прохода иностранных судов через *тер­риториальное море* (12 морских миль) не допускает погрузки и выгрузки товаров, валют, лиц, рыбную ловлю и т.п.

Прибрежное государство может установить морские ко­ридоры для иностранных судов (танкеров, судов с ядерными двигателями). Прибрежное государство вправе в зоне, приле­жащей к территориальному морю (прилегающая зона — 12 морских миль), осуществлять контроль с целью обеспечения иностранными судами иммиграционных, таможенных, фис­кальных и санитарных правил прибрежного государства.

На *континентальном шельфе* (200 морских миль) при­брежное государство обладает суверенными правами в отно­шении разведки, разработки минеральных ресурсов поверх­ности шельфа и недр, живых ресурсов (рыбные запасы, крабы, кораллы, жемчуг), возведения необходимых для этого сооружений, установок.

Вместе с тем, другие государства вправе прокладывать на континентальном шельфе подводные кабели и трубопроводы при согласовании их трасс с прибрежным государством, а также вести научные исследования с согласия прибрежного государства. Как правило, прибрежные государства регла­ментируют разведку и разработку природных ресурсов, науч­ную деятельность на шельфе своим внутригосударственным правом.

В режиме *открытою моря* со вступлением в силу в 1994 г. Конвенции ООН по морскому праву 1982 г. появились суще­ственные изменения в институтах свободы рыболовства и до­бычи минеральных ресурсов. Конвенцией было введено по­нятие *«исключительной экономической зоны»* (200 морских миль), правовой режим которой включает право прибрежно­го государства на разведку, разработку живых и неживых ре­сурсов, другие виды экономической деятельности (производ­ство энергии путем использования силы течений, ветра), со­здание и использование искусственных островов, установок, сооружений, ведение научных исследований, сохранение морской среды.

Иностранные государства в исключительной экономичес­кой зоне могут участвовать в промысле живых ресурсов зоны, научных исследованиях, создании сооружений, но только по соглашению с прибрежным государством. В то же время, в экономической зоне сохраняются такие «свободы открытого моря», как свобода судоходства, свобода полетов над открытым морем, свобода прокладки кабелей и трубо­проводов.

Государство, не имеющее выхода к морю, договаривается с прибрежным государством о предоставлении ему возмож­ности пользоваться каким-либо портом прибрежного госу­дарства (суда под флагом Чехии, например, пользуются польским портом Щецин).

Территория за пределами континентального шельфа по­лучила название «международного района морского дна» (или «Района») и статус «общего наследия человечества». Конвенцией ООН по морскому праву предусмотрено, что финансовые и экономические выгоды от деятельности в «Районе» должны распределяться на основе принципа спра­ведливости с учетом интересов и нужд PC. От имени челове­чества осуществлять все права на ресурсы и деятельность в «Районе» должен «Международный орган по морскому дну».

48. Использование *воздушного пространства* идет по пути формирования рынка услуг, в частности, на коммерческие перевозки, научные исследования, разведку природных ре­сурсов, аэрофотосъемку, сельскохозяйственные работы.

На международном рынке услуг по авиаперевозкам про­исходит жесткая конкурентная борьба с участием государств и крупных авиапредприятий.

На рынке международных воздушных перевозок исполь­зуются так называемые коммерческие права (свободы воздуха»): на транзитный полет, выгрузку или погрузку пассажи­ров, грузов, перевозки между третьими странами и др. Ука­занные права предоставляются судам государства регистра­ции и государства-эксплуатанта.

Воздушные перевозки по своему правовому статусу под­разделяются на *регулярные* и *нерегулярные* перевозки.

*Регулярные* перевозки над или на территории государства, согласно Чикагской конвенции о международной граждан­ской авиации 1944 года (160 стран-участниц, РФ участвует с 1970 года), допускаются только по специальному разреше­нию государства.

*Нерегулярные* перевозки подразделяются на:

а) перевозки с *осуществлением коммерческих прав;* такие перевозки также требуют обязательного разрешения соответ­ствующего государства;

б) перевозки *без осуществления коммерческих прав;* такие перевозки осуществляются на основе упрощенной процеду­ры (по диспетчерскому разрешению и т.п.).

Облегченный порядок разрешений на нерегулярные пере­возки применяется участниками Парижского многосторон­него Соглашения о коммерческих правах при нерегулярных воздушных сообщениях в Европе 1956 года.

В 1978 году в США был принят Закон о дерегулировании деятельности авиапредприятий на внутренних авиалиниях, а в 1979 году — Закон о конкуренции на международном воз­душном транспорте, распространивший действие Закона 1978 года на международные воздушные перевозки.

Суть «дерегулирования» — либерализация чартерных перевозок, свободный доступ к рынкам, свободные цены на этом рынке услуг. Этой правовой политикой государство обеспечивает свободу действий для своих авиапредприятий с тем, чтобы содействовать установлению их господства на рынке авиауслуг.

В качестве санкций за отказ от принципов «дерегулирова­ния» предусматривается возможность «прекращения, приос­тановления или изменения разрешения иностранному пере­возчику выполнять полеты в США».

С этой же целью обеспечения приоритета американских авиапредприятий на рынке услуг со стороны США осущест­вляется линия на увеличение пределов ответственности авиаперевозчика вне зависимости от его вины.

Монреальским соглашением ряда авиакомпаний 1966 го­да этот предел установлен в размере 75 тыс. долларов на че­ловека. Гватемальский протокол 1971 года (не вступивший в силу) увеличил его до 100 тыс. долларов. Повышение преде­лов материальной ответственности объективно ведет к ут­верждению на международном рынке авиауслуг крупных авиакомпаний, прежде всего компаний США.

В своем воздушном пространстве государства вправе уста­навливать воздушные коридоры, запретные зоны, производить досмотр воздушного судна, аэрофотосъемку, перевозку каких-либо определенных материалов (военное снаряжение и др.).

Помимо комплекса многосторонних соглашений, вопросы международных воздушных сообщений регулируются в дву­сторонних межправительственных соглашениях, а порядок использования коммерческих прав конкретизируется в со­глашениях между авиапредприятиями.

49. Деятельность государств в *космическом пространстве* (свыше 100 км над уровнем моря) сопровождается возникно­вением и развитием рынка космических услуг: по телевеща­нию, связи, выводу объектов на орбиту, научным исследова­ниям, дистанционному зондированию земли, картографиро­ванию, метеорологии.

В настоящее время происходят процессы коммерциализа­ции космической деятельности. Договором о принципах дея­тельности государств по исследованию и использованию кос­мического пространства, включая Луну и другие небесные тела, 1967 года предусмотрено, что космическая деятельность может осуществляться негосударственными предприятиями, однако с разрешения и под постоянным наблюдением соот­ветствующего государства-участника Договора. Государства несут ответственность за такую деятельность национальных юридических лиц.

Международно-правовое регулирование космической де­ятельности осуществляется рядом многосторонних соглашений — Конвенцией о регистрации объектов, запускаемых в космическое пространство, 1974 года; Конвенцией о между­народной ответственности за ущерб, причиненный космичес­кими объектами, 1972 года и др. Комитетом ООН по исполь­зованию космического пространства в мирных целях были разработаны и приняты в качестве резолюций ГА ООН, в частности: «Принципы использования государствами искус­ственных спутников Земли для международного непосредст­венного телевизионного вещания» 1982 года, «Принципы, касающиеся дистанционного зондирования Земли из косми­ческого пространства» 1986 года и др.

Большая часть вопросов прикладного использования кос­моса решается между заинтересованными государствами в двустороннем порядке.

Согласно резолюции ГА ООН 1721 (XVI) от 20.12.61 г. связь с помощью спутников должна стать доступной всем го­сударствам на всемирной основе, исключающей дискримина­цию. Координация эксплуатации систем спутниковой связи осуществляется в рамках Международного союза электро­связи в соответствии с Международной конвенцией электро­связи 1982 года.

В соответствии с принципами международного космичес­кого права все государства имеют равное право на исследова­ние и использование космоса; запрещается национальное присвоение космоса; на государствах лежит ответственность за национальную космическую деятельность; государства со­храняют свою юрисдикцию над запускаемыми космическими объектами и право собственности на них вне зависимости от их местонахождения.

По Соглашению о деятельности государств на Луне и дру­гих небесных телах 1979 года природные ресурсы Луны яв­ляются «общим наследием человечества». Международный режим их эксплуатации будет выработан, когда такая эксплу­атация станет возможной.

50. Особый международно-правовой режим установлен в *Антарктике.* Договор об Антарктике (38 государств-участ­ников) был принят в 1959 году.

В соответствии с Договором в Антарктике провозглашена свобода научных исследований. В этой зоне сохраняется юрисдикция государства в отношении физических лиц, а также «свободы открытого моря» — судоходства, рыболовст­ва, прокладки кабелей и трубопроводов.

С точки зрения МЭО, интерес представляет вопрос о меж­дународно-правовом регулировании использования природ­ных ресурсов Антарктики.

Что касается *живых ресурсов,* то государства жестко рег­ламентируют их промысел. Так, по Конвенции о сохранении тюленей Антарктики 1972 года разрешен отлов только трех из шести видов тюленей в рамках установленных лимитов.

Согласно Конвенции о сохранении морских живых ресур­сов Антарктики 1980 года устанавливаются квоты вылова и меры по сохранению всех популяций рыб, моллюсков, рако­образных, птиц, тюленей, китов.

Что касается промышленной разработки *минеральных ре­сурсов,* то она, на основании Протокола 1991 года к Договору об Антарктике, запрещается до тех пор, пока не вступит в силу юридически обязательный режим в отношении освое­ния минеральных ресурсов Антарктики. Не исключено, что ресурсы Антарктики также будут объявлены «общим насле­дием человечества».

Любая деятельность в Антарктике, включая туризм, преж­де чем она будет допущена, должна пройти на национальном и, в случае необходимости, на международном уровнях про­цедуру предварительной оценки её воздействия на окружаю­щую среду Антарктики.

Поскольку Антарктика рассматривается также как резерв пресной воды, важно, что использование антарктических ледников «не является деятельностью по освоению мине­ральных ресурсов», и, следовательно, запрет на разработку минеральных ресурсов не распространяется на использова­ние льда Антарктики.

51. Важное значение в международной хозяйственной де­ятельности приобретают так называемые «свободные экономические зоны». Рассмотрим основные виды и правовой ста­тус таких зон.

Под «свободной экономической зоной» (СЭЗ) понимает­ся часть национального экономического пространства (за­частую географически обособленная), на которой использу­ются специальные льготы и стимулы, не применяемые на ос­тальной части территории, — особый таможенный, налого­вый, инвестиционный режим. В СЭЗ государство сокращает масштабы своего вмешательства в экономические процессы.

Первые зоны свободной торговли, свободные *таможен­ные* зоны (территории), — часто их называют «зоны франко» — появились, в основном при портах — в Гамбурге, Бремене, Копенгагене, еще в прошлых веках. В этих зонах ввоз и вывоз товаров не облагается таможенными пошлинами.

*Промышленно-производственные* зоны относятся к зонам второго поколения, поскольку связаны с обслуживанием не только товара, но и капитала. Они пользуются существенны­ми налоговыми и финансовыми льготами.

*Технологические* зоны — зоны третьего поколения (70— 80-е гг. XX в.), создаваемые вокруг крупных научных цент­ров. В них концентрируются национальные и иностранные исследовательские, проектные и научно-производственные предприятия, пользующиеся единой системой налоговых и финансовых льгот. Крупнейший в США технопарк «Сили­кон Вэлли» дает 20% мирового производства вычислитель­ной техники и компьютеров. В нем занято 20 тыс. работни­ков. Всего в США более 80 технологических зон.

*Сервисные* зоны представляют собой территории с льгот­ным режимом предпринимательской деятельности для орга­низаций, оказывающих финансово-экономические, страхо­вые, и иные услуги.

Наиболее распространенными сервисными зонами явля­ются оффшорные зоны и налоговые (вольные) гавани. В них создается благоприятный валютно-финансовый, фискаль­ный режим. Чтобы пользоваться этим режимом, существует два условия: не быть резидентом государства оффшорной зоны и не извлекать прибыли на её территории.

Оффшорный бизнес концентрируется, как правило, в бан­ковском, страховом деле, морском судоходстве, операциях с недвижимостью, в трастовой (доверительной) деятельности, в экспортно-импортных операциях, консалтинге. В настоя­щее время в мире насчитывается более 300 оффшорных зон и «налоговых гаваней» — в Лихтенштейне, Панаме, острове Мэн (Великобритания), Антильских островах, Гонконге, Ли­берии, Ирландии, Швейцарии, Маврикии, Израиле, Малай­зии и др. Капитал, задействованный в сфере оффшорного бизнеса, достигает 500 млрд. долларов.

*Комплексные* зоны характеризуются сочетанием характе­ристик и особенностей других разновидностей СЭЗ, установ­лением льготного режима хозяйственной деятельности на территории отдельных административных образований («от­крытые районы» Китая, зона «Манаус» в Бразилии, террито­рия «Огненная Земля» в Аргентине).

Выделяют 4 основные группы льгот, применяемых в СЭЗ:

1. таможенные (внешнеторговые): снижение или отмена пошлин, упрощение порядка внешнеторговых операций;

2. налоговые: льготы по налогооблагаемой базе, снижение налоговых ставок, освобождение от налогов;

3. финансовые: льготные кредиты, субсидии в форме низ­ких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы;

4. административные: упрощение процедур регистрации предприятия, режима въезда-выезда иностранных граждан и т. п.

К концу XX века в мире функционировало более 4 тыс. разного рода свободных экономических зон (СЭЗ) — тамо­женных зон, технопарков, зон свободной торговли, оффшор­ных зон, специальных экономических зон. Через СЭЗ прохо­дит до 30% мирового товарооборота.

В России развитие системы СЭЗ идет неравномерно. Практически созданные СЭЗ находятся в стадии становле­ния, определения тактики и приоритетов. Наиболее извест­ной является СЭЗ «Находка» (3,3 тыс. предприятий, в т.ч. более 2 тыс. — частные, около 400 — с иностранными инвес­тициями).

52. Международная хозяйственная деятельность нераз­рывно связана с проблемами ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ. Все больше и больше природных ресурсов вовлека­ются государствами в экономический оборот.

Государства не могут уже игнорировать вопросы сохране­ния ресурсов, охраны окружающей среды. Так, заключены специальные конвенции или приняты международные доку­менты:

— *по борьбе с загрязнением моря* (Конвенция о граждан­ской ответственности за ущерб от загрязнения моря нефтью 1969 года; Международная конвенция о вмешательстве в от­крытом море в случаях аварий, приводящих к загрязнению моря нефтью, 1969 года и Протокол к ней 1973 года о загряз­нении моря иными веществами; Конвенция 1973 года по предотвращению загрязнения моря нефтью и другими жид­кими веществами; Конвенция по предотвращению загрязне­ния моря с судов 1972 года; Договор о запрещении размеще­ния на дне морей и океанов ядерного оружия и других видов оружия массового уничтожения 1971 года);

— *по урегулированию промысла отдельных видов рыбы* (Конвенция ООН по морскому праву устанавливает правила промысла и сохранения тососевых анадромных видов; их отлов в открытом море разрешен лишь по соглашению с госу­дарством происхождения);

— *по регулированию использования ядерных источников энергии на космических объектах* (резолюция ООН 1992 года «Принципы, касающиеся использования ядерных источни­ков энергии в космическом пространстве»);

— *по сохранению природных ресурсов Антарктики* (Кон­венция о сохранении тюленей Антарктики 1972 года; Между­народная конвенция о регулировании китобойного промыс­ла 1946 года; Конвенция о сохранении морских живых ресур­сов Антарктики 1980 года, вступила в силу в 1982 году; Кон­венция по регулированию освоения минеральных ресурсов Антарктики 1988 года, не вступила в силу из-за противодей­ствия PC; Протокол 1991 года об охране окружающей среды к Договору об Антарктике, в котором Антарктика определена как «природный заповедник» и запрещается «любая деятель­ность, связанная с минеральными ресурсами, за исключени­ем научных исследований»);

— *по борьбе с загрязнением воздуха* (Конвенция о транс­граничном загрязнении воздуха на большие расстояния 1979 года, Конвенция о трансграничном воздействии промышлен­ных аварий 1992 года),

— *по защите фауны и флоры* (Конвенция о защите дикой фауны и флоры и природных сред их обитания в Европе 1979 года; Конвенция о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения, 1973 года и др.).

*ВОПРОСЫ ПО ТЕМЕ*

1. Почему международные договоры и международные обычаи яв­ляются «универсальными» источниками МЭП?

2. Являются ли «договоры-сделки» источником международного экономического права?

3. Какие бывают виды договоров? Как классифицируются догово­ры по объекту регулирования?

4. Какова роль международно-правового обычая в поддержании международного экономического правопорядка?

5. Может ли Хартия экономических прав и обязанностей госу­дарств являться свидетельством существования того или иного между­народного обычая?

6. Что такое ПНБ (РНБ)?

7. В чем заключается роль отраслевых принципов МЭП?

8. В чем состоит взаимосвязь между принципом взаимной выгоды и принципом взаимности?

9. Какая связь существует между принципом недискриминации и ПНБ?

10. Почему принцип недискриминации, ПНБ, принцип предоставления национального режима называют технико-правовыми «стандар­тами»?

11. Уменьшается или усиливается значение ПНБ, принципа предо­ставления национального режима в МЭО?

12. По каким критериям сложилась дифференциация государств в международных экономических отношениях?

13. В чем состоят права и обязанности государств в МЭО?

14. В чем особенности положения России как субъекта МЭП?

15. Какие государственные органы задействованы в организацион­но-правовой системе внешнеэкономических связей России?

16. Чем определяется правовой статус физически лиц в МЭО?

17. Какие существуют виды ТНК?

18. Каков правовой статус ТНК?

19. В чем заключается доктрина «транснационального права»?

20. Является ли субъектом МЭП «международное сообщество го­сударств» в целом?

21. Каким образом устанавливаются правовые основы хозяйствен­ного использования международных рек?

22. Как регулируется хозяйственная деятельность на водных про­странствах? В воздушном пространстве? В космосе?

23. Как регулируется использование ресурсов Антарктики?

24. Что такое «свободные экономические зоны»?

25. Каким образом связаны вопросы охраны окружающей среды с международными экономическими отношениями?

Глава 3 Экономическая интеграция государств и международное экономическое право

Литература. *Герчикова И.Н.* Международные экономические ор­ганизации. М., 2000; *Кузнецов В.И.* СЭВ и «Общий рынок». М., 1978; *Моисеев Е.Г.* Международно-правовые основы сотрудничества стран СНГ. М., 1997; Основы права Европейского Союза, п/р *Кошкина С.Ю.* М., 1997; Рогов В.В. Зона свободной торговли: опыт Ла­тинской Америки — «Внешнеэкономический бюллетень», № 7, 1999, стр. 22-25; *Сотников A.В., Исламова Г.Р.* Таможенный союз: теория, опыт, практика. М., ВАВТ, 1998; *Сотников А.В.* Союз Бела­руси и России: режим взаимной и внешней торговли. М., 1999; *Топорнин Б.Н.* Европейское право. М., 1988; *Хиршлер М., Циммер­ман Б.* Западно-европейские интеграционные объединения. Право. М., 1987; *Шмаков В.А.* IV Ломейская конвенция как договорно-правовой институт установления нового международного экономичес­кого порядка — *МЖМП,* № 4, 1995; *Bouhuis J.* Droit institutionel de 1'Union Europeenne, Paris, 1997; *Cartou L.* Communautes europeenes, Paris, 1986; *Eisemann P.M.* L'integration du droit international et comnnmautaire dans 1'oidre juridique national, Kluwer, 1996: *Isaac G.* Droit communautaire general, Paris, 1996; *Wilkinson B.* The free trade agreement between Canada and United States — «Economic Integra­tion in Europe and Noith America», UN, N.Y.— Geneva, 1995.

53. Интеграция — это процесс объединения суверенных государств с целью установления расширенного экономичес­кого пространства, в котором могут свободно циркулировать товары, услуги, финансы, инвестиции, рабочая сила.

Внешним проявлением интеграции является:

— образование единых товарных рынков;

— создание общего рынка товаров, услуг, рабочей силы;

— концентрация и переплетение капиталов;

— проведение согласованной внешнеэкономической по­литики.

На практике различают следующие организационно-пра­вовые формы интеграционных объединений:

1. зона свободной торговли: в этом случае отменяются та­моженные пошлины в торговле между странами-участница­ми при сохранении каждой из них национальных таможен­ных тарифов в торговле с третьими странами;

2. таможенный союз: вводится единый таможенный тариф по отношению к третьим странам;

3. общий рынок: отменяются таможенные пошлины и не­таможенные барьеры при перемещении товаров, услуг, капи­талов, рабочей силы, финансов;

4. экономический союз: характеризуется свободным пере­мещением товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, финан­сов, единой внешнеэкономической политикой, усилением и расширением сферы «наднационального» метода регулиро­вания;

5. единое экономическое пространство: характеризуется соответствующей политической надстройкой, единой валю­той, тенденциями конфедеративного устройства.

Основным источником международно-правового регули­рования (МПР) интеграционных процессов является между­народный договор, а институционным механизмом — международная организация (органы интеграционного объедине­ния).

54. Приведем несколько важных выдержек из текста ГАТТ. Так, согласно ст. XXIV, п. 8а, «таможенный союз озна­чает замену двух или нескольких таможенных территорий единой таможенной территорией». Согласно ст. XXIV, п. 8b, зона свободной торговли означает группу из двух или не­скольких таможенных территорий, в которых таможенные пошлины и другие торговые барьеры отменяются в отноше­нии почти всех видов торговли между интегрированными территориями в отношении товаров, произведенных в таких территориях.

Из текста ГАТТ (ст. XXIV, п.5): «... Положения настояще­го Соглашения не должны служить препятствием созданию между территориями договаривающихся сторон таможенно­го союза или зоны свободной торговли либо заключению предварительного соглашения, необходимого для создания таможенного союза или зоны свободной торговли...»

Признаками «таможенного союза», по определению По­стоянной палаты международного правосудия (международ­ный судебный орган периода Лиги Наций), являются: «...еди­нообразие таможенных законов и таможенных тарифов; единство таможенных границ и таможенной территории по отношению к третьим государствам; освобождение от им­портных и экспортных пошлин при обмене товаров между государствами-партнерами; распределение взимаемых пош­лин в соответствии с установленной квотой».

55. Явления интеграции прослеживаются на *глобальном* и *региональном* уровнях.

На ГЛОБАЛЬНОМ уровне интеграция проявляется:

1. в создании международно-правовых связей между регио­нальными интеграционными объединениями;

2. в создании, функционировании и развитии транснацио­нальных рынков товаров и услуг (в рамках системы ВТО и за пределами этой системы).

В качестве *метода* международно-правового регулирова­ния интеграционных процессов выступает не только *коорди­национный,* присущий МП, но и *субординационный* метод (элементы наднационального регулирования в ЕС).

Однако наиболее комплексный и управляемый характер приобретает интеграция на РЕГИОНАЛЬНОМ уровне: в Европе, Северной и Южной Америке, Азии, Тихоокеанском регионе, на Среднем и Ближнем Востоке, в Африке.

56. Интеграционное объединение — это экономическое пространство со специальным (льготным) правовым режи­мом. С точки зрения МЭП, в связи с интеграционными про­цессами возникает проблема соотношения этого «внутриинтеграционного» режима и ПНБ. Подобные вопросы вставали в связи с созданием ЕЭС, ЕАСТ, ЛАСТ.

Если допустить, что в силу ПНБ *третьи* государства могут требовать «внутриинтеграционные» льготы, это будет означать невозможность интеграции, запрет на интеграцию.

Эта проблема рассматривалась в Комиссии международ­ного права ООН при подготовке «проекта статей о клаузулах о наиболее благоприятствуемой нации», который мог бы стать международной конвенцией.

Следует отметить, что ст. XXIV текста ГАТТ предусмат­ривает «таможенные союзы», «зоны свободной торговли» в качестве исключения из-под сферы действия ПНБ. Однако на практике ни одно из соглашений о таможенном союзе или зоне свободной торговле не отвечало полностью требовани­ям ГАТТ, и тем не менее за всеми этими объединениями было признано право на освобождение от обязательств, выте­кающих из ПНБ.

С учетом этого можно утверждать, что льготы, предостав­ляемые государствами друг другу в рамках интеграционных объединений, не подпадают под сферу действия ПНБ либо на основании международного договора (ГАТТ, двусторон­ние торговые договоры, предусматривающие подобные ис­ключения), либо на основании сложившегося международ­но-правового обычая.

В связи с установлением международно-правовых связей между интеграционными объединениями новые черты при­вносятся и в практику применения ПНБ: происходит своего рода «перемещение» применения этого принципа с межгосу­дарственного уровня на уровень «интеграционное объедине­ние — интеграционному объединению».

Так, например, в 1983 году было заключено Соглашение об экономическом сотрудничестве между ЕЭС и Андским пактом, предусматривающее (ст.4) взаимное предоставление РНБ.

Аналогичное положение содержалось в соглашении меж­ду ЕЭС и странами— членами АСЕАН, а также в проекте ра­мочного соглашения между ЕЭС и СЭВ.

57. Среди *региональных* интеграционных объединений наибольший интерес представляет Европейский Союз, в рам­ках которого процесс интеграции происходит в наиболее уп­равляемой форме.

Создание *европейского экономического пространства* берет начало с образования самостоятельных, но взаимосвя­занных организаций — ЕОУС (1951 г.), Евратома и ЕЭС (1957г.).

Впоследствии развитие организационно-правовой струк­туры ЕС основывалось на следующих актах: Брюссельский договор 1965 года, Люксембургский договор 1971 года, Еди­ный Европейский Акт 1986 года, Шёнгенское соглашение 1990 года, Маастрихтские соглашения 1992 года, Амстердам­ский договор.

В настоящее время состояние и уровень интеграции в ре­гионе характеризуются следующими результатами:

— ликвидированы ограничения во взаимной торговле стран-участниц (полностью остаточные таможенные барье­ры были отменены в 1994 году); создан общий рынок товаров и услуг, в том числе общий рынок для применяемых в ядер­ной области материалов и оборудования (Евратом) и общий рынок угля и стали (ЕОУС);

— установлен Единый таможенный тариф (ЕТТ) в отно­шении третьих стран (уровень таможенного союза);

— достигнута свобода передвижения капиталов, рабочей силы;

— обеспечено проведение единой торговой политики;

— осуществляется единая политика субсидирования и протекционизма в отношении аграрного сектора на базе еди­ной системы цен с помощью компенсационных сборов и фи­нансирования через сельскохозяйственный фонд, а также единая политика в области транспорта;

— ускорен процесс превращения национальных монопо­лий в ТНК;

— создана валютно-финансовая система и единая денеж­ная единица — «евро»;

— осуществлено сближение и унификация внутренних систем права по целому ряду направлений;

— создана, функционирует и развивается особая система права — ПРАВО ЕС; создается однородная юридическая среда для предпринимательской деятельности;

— количество членов ЕС возросло с 6 до 15 государств; сло­жилась система прикрепления к ЕС большой группы PC — свыше 60 государств — участников Ломейских конвенций.

58. В 1960 году по инициативе Великобритании, после вступления в силу Стокгольмской Конвенции 1959 года, была образована Европейская ассоциация свободной торгов­ли (ЕАСТ) с Секретариатом в Женеве.

В 1966 году в рамках ЕАСТ сложилась зона свободной торговли промышленными товарами при сохранении нацио­нальных таможенных тарифов для торговли с третьими стра­нами. В настоящее время в ЕАСТ участвуют Исландия, Лих­тенштейн, Норвегия, Швейцария.

В 1977 году было заключено Соглашение между ЕАСТ и ЕЭС о создании зоны свободной беспошлинной торговли (для промышленных товаров), а в 1992 году — Соглашение о созда­нии Европейского экономического пространства (ЕЭП).

В ЕЭП обеспечивается свободное перемещение людей, то­варов, услуг, капиталов, людей. Созданы органы ЕЭП: Совет ЕЭП, Совместный комитет, Консультативный комитет и др.

Между государствами ЕАСТ и ЕС подписаны также дву­сторонние соглашения об импорте некоторых сельскохозяй­ственных товаров, а между ЕС и Норвегией, Исландией — двусторонние соглашения о свободной торговле рыбой.

59. Главными органами ЕС являются Европейский совет (Совет ЕС), Комиссия ЕС, Европейский парламент, Евро­пейский суд.

«Наднациональный» характер правопорядка ЕС усматри­вается в праве его органов издавать обязательные для госу­дарств-членов и их граждан властные акты прямого примене­ния, обладающие приоритетом перед внутригосударствен­ным правом, принимать решения большинством голосов. При этом функционеры выступают в личном качестве, а не находятся на службе у государства своего гражданства.

Источником «наднациональной» компетенции является Римский договор 1957 года. Право ЕС включает в себя учре­дительные международные договоры, договоры о присоеди­нении, правовые акты, изданные органами ЕЭС / ЕС (поста­новления, директивы, решения).

60. В *праве ЕС* большое место уделяется регулированию таких комплексов правоотношений, как применение тамо­женных барьеров, нетарифных (технических) барьеров, за­щитных мер.

В ходе строительства общего рынка товаров в ЕС факти­чески изначально создавался *дифференцированный режим* импорта:

— режим импорта внутри общего рынка;

— режим импорта в Сообщество из третьей страны-участ­ницы ГАТТ;

— режим импорта в Сообщество из третьего государства с монополией внешней торговли, являющегося членом ГАТТ;

— режим импорта в Сообщество из третьего государства с монополией внешней торговли, не являющегося членом ГАТТ;

— режим импорта из PC.

Все эти *режимы* различались охватом товаров и некото­рыми условиями, например правилами определения проис­хождения товаров, констатации «ущерба производству» и применения защитных мер, введения количественных огра­ничений, антидемпинговых процедур и др.

В целом в ЕС вопросы экспорта-импорта товаров, услуг решались и решаются в соответствии с правилами ГАТТ/ВТО.

61. Что касается *тарифного* регулирования, то члены Со­общества в течение многих лет составляли «совместные списки либерализованных товаров» и завершили эту работу принятием Единого таможенного тарифа (ЕТТ).

Римский договор (ст.ст. 32, 33) запретил устанавливать контингента в торговле между государствами — членами ЕС. Запрещается субсидирование экспорта. Предпринимателям запрещается (ст.ст. 85, 86) «осуществлять любую координи­рующую деятельность, которая имеет целью или результатом воспрепятствовать, ограничить или нарушить свободу кон­куренции внутри Общего рынка», злоупотреблять «своим доминирующим положением в Общем рынке или в сущест­венной его части».

Что касается *нетарифных* барьеров, то в ЕС все годы шла и продолжается работа по их выявлению и скоординированному устранению. В ЕС действует принцип взаимного при­знания технических норм и стандартов стран-участниц, по­зволяющий товару свободно обращаться на территории ЕС.

Были приняты директивы по сближению технических предписаний о проведении испытаний и контроля по товар­ным группам: транспортные средства, химическая продукция, моющие средства, измерительные и электроприборы, станки, медицинские товары, пищевые продукты, текстиль и др. — во всех важнейших сферах промышленной деятельности.

Что касается *защитных* мер, то их применение допускает­ся, когда « какой-либо товар импортируется в таких увели­ченных количествах и при таких условиях, что они причиня­ют или угрожают причинить серьезный ущерб отечествен­ным производителям...» (ст. XIX ГАТТ).

При этом в правовом режиме для государств с монопо­лией внешней торговли существуют особенности: критерия­ми применения защитных мер являются «экономическая структура стран» и «интересы Сообщества», а не наличие или угроза ущерба или «кризисной ситуации».

В ЕС действуют правила ГАТТ, касающиеся защиты про­тив демпинга и субсидированного экспорта. Наличие дем­пинга устанавливается путем сравнения экспортной цены с нормальной ценой товара. Правовой режим определения «нормальной цены» также различен для стран с рыночной экономикой и стран с нерыночной экономикой.

Что касается *инвестиций,* то в рамках ЕС на основе приня­той директивы 1988 года осуществлялась программа либерализации взаимного движения капиталов. В результате к 1994 году страны-участницы сняли все ограничения на передви­жение капитала и обязались не вводить новых.

В ЕС ведется работа по сближению акционерного законо­дательства стран-участниц. Введен институт «европейской компании» и завершается определение правового статуса такой компании (из 13 директив, составляющих основу этого статуса, 10 уже приняты), разработан типовой проект устава. Это будет поощрять слияния западноевропейских компаний в крупные ТНК, подчиняющиеся единому правопорядку.

62. В качестве дополнительной фактологической инфор­мации следует привести некоторые сведения из истории ЕС, представляющие интерес с точки зрения права.

Договор о создании Европейского объединения угля и стали был подписан в Париже 18 апреля 1951 года Бельгией, ФРГ, Францией, Италией, Люксембургом, Нидерландами. Вступил в силу в 1953 году.

Договоры о создании Европейского Экономического Со­общества и Европейского сообщества по атомной энергии были подписаны в Риме теми же странами 25 марта 1957 года. Вступили в силу в 1958 году.

С 1 января 1973 года к «шестерке» присоединились Дания, Ирландия, Великобритания, в 1981 году — Греция, в 1986 году — Испания и Португалия, в 1995 году — Австрия, Финляндия, Швеция.

Заявления о вступлении в ЕС подали Кипр, Мальта, Ма­рокко, Турция. В 1996 году вступило в силу соглашение о та­моженном союзе Турции с ЕС.

Соглашения об ассоциации с ЕС имеют Венгрия, Польша, Чехия, Словения, Эстония, Болгария, Румыния, Словакия, Латвия, Литва. Первые пять стран вместе с Кипром в июне 1997 года утверждены Комиссией ЕС кандидатами на перво­очередное присоединение к ЕС.

В 1994 году подписано Соглашение о партнерстве и со­трудничестве между Россией и ЕС (вступило в силу в 1997 году). С февраля 1996 года действует Временное соглашение о торговле между Россией и ЕС.

В 1990 году ЕС и США подписали Трансатлантическую хартию. В 1991 году между ЕС и Японией подписаны рамоч­ное соглашение и совместная декларация, регулирующие взаимоотношения в экономической сфере.

63. Кроме Европы, *региональная интеграция* активно осу­ществляется и на других континентах, во всех «центрах эко­номической силы».

В Северной и Южной Америке созданы Североамерикан­ская ассоциация свободной торговли (НАФТА), Латиноаме­риканская ассоциация интеграции (ЛАЙ), «Андская груп­па», торговый пакт «МЕРКОСУР».

Страны Карибского бассейна ставят целью создание зоны свободной торговли в рамках Карибского Сообщества (КАРИКОМ). В Азии процессы интеграции направляются через Ассоциацию стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Органи­зацию Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудни­чества (АТЭС), Организацию экономического сотрудничест­ва центрально-азиатских государств.

Арабские страны образовали общий рынок в рамках Лиги арабских государств (ЛАГ). Стремятся развивать интеграци­онные процессы в своем регионе также и африканские госу­дарства.

В Америке, Азии, Африке в последние десятилетия воз­никло более 30 зон свободной торговли, таможенных и эко­номических союзов.

Постепенно набирают силы межрегиональные формы ин­теграции. Прослеживается тенденция к усилению взаимо­действия между интеграционными объединениями госу­дарств. Все интеграционные объединения государств в каче­стве институционной основы имеют соответствующие многосторонние межгосударственные организации с руково­дящими и вспомогательными органами.

64. Очевидно, что ИНТЕГРАЦИЯ как правовое явление отличается от просто ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИ­ЧЕСТВА и, соответственно, международная экономическая организация, являющаяся инструментом интеграции, отли­чается от международной экономической организации, обес­печивающей различные формы экономического сотрудниче­ства. Некоторые из этих отличий заключаются в следующем:

1. Государства-члены интеграционного объединения пере­дают интеграционному «центру» больший по сравнению с традиционными международными экономическими органи­зациями объем компетенции;

2. В рамках интеграционного объединения создается СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕЖИМ для движения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, не подпадающий под действие ПН Б, если сторонами не согласовано иное;

3. Международные экономические организации, являю­щиеся инструментами интеграции, имеют специфическую внутреннюю структуру, предусматривающую наличие не только органов по выражению и обеспечению национальных интересов государств-участников, но и органов по формиро­ванию и обеспечению общерегиональных интересов, в том числе органов с наднациональными функциями и компетен­цией субординационного характера; характерной тенденцией становится образование международных судов, правомочных решать дела, связанные с проблемами интеграции;

4. В рамках интеграции происходит ВЗАИМОПРОНИК­НОВЕНИЕ, СЛИЯНИЕ государственных ИНТЕРЕСОВ, а не только их КООРДИНАЦИЯ, ВЗАИМОДОПОЛНЯЕ­МОСТЬ (баланс национальных интересов государств-чле­нов и региональных интересов интеграционного объедине­ния в целом);

5. В рамках интеграционных объединений появляются эле­менты «права интеграции», обладающего определенной авто­номией как по отношению к внутреннему праву, так и к МП.

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

65. С точки зрения альтернатив интеграции *Россия* в на­стоящий период имеет возможности выбора приоритетов:

1. наращивать степень своей интегрированности с Евро­пейским экономическим пространством;

2. обеспечить перспективу интеграции в рамках межгосу­дарственных объединений в Азиатско-Тихоокеанском регио­не;

3. в первоочередном порядке развивать процесс реинтеграции бывших республик СССР, восстанавливать связи, суще­ствовавшие в Совете Экономической Взаимопомощи (СЭВ); речь идет о цивилизационном пространстве в рамках СНГ;

4. совмещать все вышеуказанные подходы или использо­вать их в сочетании.

Внешнеэкономическая политика России свидетельствует о попытках охватить все возможные пути включения в про­цессы интеграции.

В 1989 году было заключено Соглашение СССР с ЕЭС и Евратомом о торговле, коммерческом и экономическом со­трудничестве, включавшее предоставление сторонами друг другу РНБ.

В 1994 году между Россией и ЕС подписано Соглашение о партнерстве и сотрудничестве сроком на 10 лет (вступило в силу в декабре 1997 года) Основными целями Соглашения являются развитие экономических связей, перевод торговых отношений на недискриминационную основу, создание усло­вий для постепенной интеграции России в Европейское эко­номическое пространство.

С февраля 1996 года вступило в силу Временное соглаше­ние о торговле между Россией и ЕС, охватившее многие во­просы: режим импорта, условия конкуренции, охрана прав на интеллектуальную собственность, сотрудничество в тамо­женной области, создание контактной группы по углю и стали. Соглашением предусмотрено предоставление импор­тируемым товарам режима не менее благоприятного, чем произведенным национальной промышленностью. Этот режим распространяется также на внутренние налоги и сборы в отношении ввезенных товаров.

ЕС запрещается применять к импорту товаров из России количественные ограничения. В то же время Россия сохраня­ет за собой право введения квот на товары, ввозимые из ЕС до вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО). Применение антидемпинговых мер допускается только в со­ответствии с положениями ВТО и только после предвари­тельных консультаций.

Главным вопросом в экономических взаимоотношениях России и ЕС в начале XXI века станет создание зоны свобод­ной торговли и разработка механизма ее функционирования.

О заинтересованности России участвовать в интеграцион­ных процессах, происходящих в Азии, свидетельствует ее вступление в АТЭС.

66. Однако основные государственные интересы России состоят в развертывании процессов интеграции на террито­риях бывшего СССР — *в рамках СНГ.*

Соглашение о создании Содружества Независимых Госу­дарств (СНГ) подписано Россией, Беларусью и Украиной 8 декабря 1991 года. Специальный протокол об участии в нем подписали 21 декабря 1991 года Азербайджан, Армения, Гру­зия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Таджикистан, Турк­менистан, Узбекистан.

В Соглашении к сфере совместной деятельности сторон от­носится, в частности, формирование и развитие *общего эконо­мического пространства,* таможенной и миграционной поли­тики, развитие системы транспорта, связи, энергетики. Пред­усмотрена координация кредитно-финансовой политики, по­ощрение и защита инвестиций, сближение законодательств.

В октябре 1993 года рядом государств СНГ подписан ра­мочный Договор о создании *Экономического союза,* который предусматривает поэтапное углубление интеграции путем формирования межгосударственной ассоциации свободной торговли, таможенного союза, общего рынка, валютного союза. Договором зафиксирован приоритет норм Договора перед внутренним правом стран-участниц.

Высшими органами Союза являются высшие органы СНГ В качестве постоянного органа Союза создан Межгосу­дарственный экономический комитет (МЭК), являющийся координирующим и исполнительным органом.

В апреле 1994 года подписано Соглашение о создании *зоны свободной торговли,* направленное на постепенную от­мену таможенных пошлин, налогов, сборов, количественных и других препятствий во взаимной торговле, применение унифицированной товарной номенклатуры.

В настоящее время, в соответствии с этим Соглашением, таможенные пошлины при импорте из стран-участниц на практике не взимаются, а НДС и акцизы взимаются по тем же ставкам, которые применяются к товарам российского производства. Сборы за таможенное оформление взимаются на общих основаниях.

Договор о создании *Таможенного союза* подписан в январе 1995 года. В Таможенном союзе участвуют Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан (с марта 1996 года), Россия.

В ходе работы по формированию Таможенного союза про­изведена отмена тарифных и количественных ограничений в торговле, унификация нормативных актов, связанных с та­рифным и нетарифным регулированием во внешней торгов­ле, унификация ставок акцизов на ввозимые товары, опреде­лен порядок совместного ведения таможенной статистики, таможенного контроля на внешней границе, сняты таможен­ные границы с Беларусью и Казахстаном.

Гармонизируется хозяйственное законодательство, согла­совывается бюджетная, налоговая, валютно-финансовая по­литика, разрабатываются документы, касающиеся единой технологии таможенного дела.

Для управления процессом интеграции созданы Межго­сударственный Совет на уровне глав государств и прави­тельств, постоянный исполнительный орган — Интеграцион­ный комитет, а также Межпарламентский комитет как орган межпарламентского сотрудничества.

Организационной и технической подготовкой заседаний высших органов СНГ, МЭК и других органов занимается Ис­полнительный секретариат СНГ.

Межгосударственный Совет вправе принимать решения, имеющие юридически обязательный характер для органов и организаций государств-участников, а также решения, под­лежащие трансформации во внутреннее право. Более того, государства-участники обязываются обеспечить ответствен­ность должностных лиц государственной власти за исполне­ние решений органов управления интеграцией (ст. 24).

В декабре 1996 года Межгосударственный Совет одобрил решение глав правительств «четверки» об определении Ин­теграционного комитета в качестве исполнительного органа Таможенного союза.

Интерес к участию в Таможенном союзе проявляют Азер­байджан, Молдова, Таджикистан, Узбекистан.

67. На еще более высокую ступень интеграции нацелен российско-белорусское взаимодействие. Предполагается более интенсивное формирование общего рынка, единого экономического пространства со свободным передвижением товаров, услуг, капиталов, рабочей силы.

Формируются единые энергетическая и транспортная системы. Проводится унификация финансовых систем. Изу­чаются предложения по введению общей валюты.

В декабре 1999 года было подписан Договор о создании Союзного государства Беларуси и России.

68. В рамках СНГ на основе ст. 22 Устава Содружества действует в качестве постоянного органа Экономический суд СНГ. В июле 1992 года на Совете глав государств СНГ было заключено Соглашение о статусе Экономического суда СНГ, утверждено Положение об Экономическом суде.

К ведению Суда отнесены межгосударственные экономи­ческие споры, возникающие при исполнении обязательств по соглашениям и в соответствии с решениями органов СНГ, а также споры о соответствии внутренних актов государств со­глашениям и решениям органов СНГ.

Споры могут рассматриваться лишь при согласии заинте­ресованных государств или по заявлению органов СНГ. Воз­можность суброгации, т.е. передачи претензий частными ор­ганизациями государствам, не предусмотрена. Государство, в отношении которого Судом принято решение, должно обес­печить его исполнение.

*ВОПРОСЫ ПО ТЕМЕ*

1. Что такое *интеграция*?

2. Какие различаются организационно-правовые формы интеграци­онных объединений?

3. Какие *методы* международно-правового регулирования приме­няются в управлении интеграционными процессами?

4. Как текст ГАТТ определяет понятия «таможенного союза», «зоны свободной торговли»?

5. Как проявляется интеграция на *глобальном* и на *региональном* уровнях?

6. Где процессы интеграции приобрели наиболее эффективный и управляемый характер? Почему?

7. Когда возникло Европейское Экономическое Пространство (ЕЭП)?

8. В чем усматриваются наднациональные черты правопорядка ЕС?

9. Какие примеры *региональной* интеграции можно привести?

10. Каково место России в мировых интеграционных процессах?

11. Как соотносится «внутриинтеграционный» режим и ПНБ?

12. Чем понятие *экономической интеграции* отличается от понятия *экономического сотрудничества?*

Глава 4 Урегулирование споров в международных экономических отношениях

Литература. *Вельяминов Г.М.* Порядок урегулирования споров в Всемирной торговой организации — *МЖМП,* 1999, № 1, с. 101; *Ла­зарев C.Л.* Международный арбитраж. М., 1991; *Левин Д.Б.* Принцип мирного разрешения международных споров М., 1977; *Нешатаева Т.Н.* Международные организации и право. Новые тенденции в международно-правовом регулировании. М., 1998; *Рогов С.Н.* Сис­темы разрешения международных торговых споров в ГАТТ и ВТО - *МЖМП,* 1998, № 1,; *Фисенко И.В.* Практика Экономическо­го суда СНГ - *МЖМП,* 1997, № 3; *Шинкарецкая Г.Г.* Компетенция международных судов и арбитражей — СЕМП.1989—1991. СПб, 1992, *Petersmann E.-U.* The GATT/WTO Dispute Settlement System: International Law, International Organisations and Dispute Settle­ment, Hague-Boston-London, 1997.

69. Международный спор — это правоотношение, в кото­ром сталкиваются государственные интересы участников. Объектом, предметом спора в МЭО могут быть: правовые ре­жимы, долги и их обслуживание, погашение суммы ущерба и компенсаций и т.п.

В МЭО, как и в других сферах международных отноше­ний, государства свободно, по обоюдному согласию, выбира­ют конкретные средства мирного урегулирования споров: переговоры, консультации сторон, следственные или согла­сительные процедуры, посредничество (добрые услуги), международный арбитраж — постоянный или ad hoc, судеб­ное разбирательство, разрешение споров в международных организациях.

70. Стороны спора по взаимному согласию могут передать спор, например, на рассмотрение СБ ООН, который выносит рекомендации. Так, рассмотрев спор Мальты и Ливии о раз­граничении континентального шельфа, СБ ООН в 1980 году рекомендовал этим государствам обратиться в Международ­ный суд ООН, что и было сделано.

За свою историю Международный суд рассмотрел около 80 дел, вынес более 20 консультативных заключений. Ряд дел непосредственно затрагивают сферу МЭО.

Так, в 1957 году Международный суд ООН рассмотрел очень известное дело по спору между Францией и Норвегией о норвежских займах. Из решения Суда вытекает, что к дого­вору между государством и иностранным гражданином или юридическим лицом применяется внутреннее право данного государства, и, соответственно, к обязательствам по займам должно применяться право страны, выпустившей заем.

В 1952 году Международный Суд рассмотрел жалобу Ве­ликобритании на Иран по поводу национализации иранским правительством англо-иранской нефтяной компании. Иран заявил о неподсудности этого вопроса Международному Суду. Суд также признал неподсудность этого спора и не принял дело к рассмотрению.

71. В рамках ЕС важная роль принадлежит Суду ЕС. Рег­ламент Суда ЕС утвержден Советом ЕС. Признание обяза­тельной юрисдикции этого Суда — одно из условий членства в ЕС.

Суд ЕС уполномочен: регулировать межгосударственные споры; аннулировать действие законодательных актов и ре­шений, принимаемых другими главными органами ЕС; обя­зывать государства — члены ЕС выполнять взятые на себя обязательства; давать толкование норм права ЕС.

Истцами в Суде могут выступать государства-члены ЕС, национальные судебные органы, юридические и физические лица. Решения Суда имеют обязательную для сторон силу.

72. В рамках СНГ межгосударственные споры, возникаю­щие при исполнении экономических обязательств, подсудны Экономическому суду СНГ. Он может также разрешать споры, отнесенные к его ведению соглашениями государств-членов.

Формально Суд был создан как «Хозяйственный суд Со­дружества» на основании ст. 5 Соглашения о мерах по обес­печению расчетов между хозяйственными организациями стран-участниц СНГ от 15.5.92 г.

Впоследствии название Суда было пересмотрено. Согла­шение о статусе Экономического суда и Положение об Эко­номическом суде подписаны 6.7.92 г.

Фактически Суд появился в 1994 году, тогда же был при­нят Регламент и вынесено первое решение. Экономический суд СНГ принимает решения, исполнение которых обеспечи­вается соответствующим государством.

Суд компетентен также давать толкование соглашений, решений органов СНГ, актов законодательства бывшего СССР в период их применения — в связи с конкретными де­лами и по запросам национальных высших органов власти и управления, национальных высших органов, разрешающих экономические споры, институтов СНГ. К началу XXI века Судом было рассмотрено около 20 дел и вопросов.

73. В системе ВТО механизм разрешения межгосударст­венных споров основан на ст. XXII ГАТТ, на «Договореннос­ти об уведомлениях, консультациях, урегулировании споров и наблюдений», принятой 28.12.79 г. по итогам Токийского раунда переговоров государств — участников ГАТТ (с уточ­нениями и дополнениями от 29.11.82 г., 30.11.84 г.), а также на «Договоренности о правилах и процедурах, регулирую­щих разрешение споров», принятой по итогам Уругвайского раунда переговоров.

В результате в рамках ВТО создана единая для всех многосторонних соглашений ВТО система разрешения спо­ров:

1. Первый этап урегулирования споров — это межправи­тельственные консультации, которые начинаются по иници­ативе стороны, считающей, что её права, интересы затронуты по любому из соглашений ВТО. Если по истечении 60 дней спор не урегулирован, любая сторона может просить о созда­нии специальной группы экспертов.

2. Группа экспертов (обычно из 3 человек) формируется в личном качестве из высококвалифицированных специалис­тов в предмете спора. Она рассматривает представления и ар­гументацию сторон, выясняет применимость к предмету спора положений соответствующего соглашения, готовит до­клад с выводами, решением и рекомендациями и не позднее чем в 6-месячный срок представляет его Органу по разрешению споров (ОPC). Если сторона-участница ВТО не выпол­нит рекомендацию группы экспертов, то в отношении неё другой стороной спора может быть применена приостановка действия согласованных тарифных уступок, истребовано возмещение причиненного ущерба и т.п. Пути решения спора и ответственности виновной стороны на основании вынесен­ных рекомендаций могут быть следующими:

— признать рекомендации, принять меры для ликвидации нарушения;

— выплатить компенсацию или предложить компенса­цию;

— запросить у ОРС полномочий и осуществить контрме­ры путем, в частности, приостановки согласованных тамо­женных уступок (в результате этого увеличивается ставка та­рифа на товар или товары, ввозимые из страны-нарушитель­ницы, или принимаются эквивалентные меры, если речь идет о сфере услуг).

3. Орган по разрешению споров (ОРС) в течение 60 дней автоматически принимает доклад группы экспертов. Функ­ции ОРС выполняет Генеральный Совет ВТО, специально собираясь для рассмотрения споров. ОРС обладает больши­ми правами по контролю (наблюдению) за исполнением ре­комендаций группы экспертов. Решение, рекомендации группы экспертов могут быть обжалованы любой стороной спора в Органе по апелляциям ВТО. Спор считается решен­ным только после того, как отклонение от правил или их на­рушение устранено.

4. Орган по апелляциям ВТО создается решением ОРС в составе 7 человек, действующих в личном качестве. Задача Органа — дать правовую оценку решению, рекомендациям группы экспертов с точки зрения их правомерности, соответ­ствия прецедентам и правилам ВТО. Решение Органа по апелляциям передается в ОРС.

Указанный механизм разрешения споров в рамках ВТО эффективно работает только в том случае, если соответст­вующие системы передачи информации отработаны на наци­ональном уровне. Практическая задача создания националь­ных правил и процедур по выявлению нарушений и передаче информации об этом стоит перед многими странами-членами ВТО.

Запуск процедурного механизма разрешения споров в ВТО фактически означает укрепление эффективности МЭП, дальнейшее развитие международного процессуального права — применительно к сфере международной торговли.

*ВОПРОСЫ ПО ТЕМЕ*

1. Что такое международный *спор*? Какие бывают международные споры?

2. Что может быть предметом спора в межгосударственных эконо­мических отношениях?

3. Какие средства урегулирования межгосударственных споров ис­пользуются в МЭО?

4. Какие вопросы, касающиеся сферы МЭО, затрагивались при рас­смотрении некоторых дел Международным судом ООН?

5. Какие международные судебные органы существуют в ЕС? СНГ?

6. Какова компетенция Суда ЕС?

7. Как разрешаются международные споры в рамках ВТО?

Глава 5 Международно-правовая ответственность в международных экономических отношениях

Литература: *Бабин Э.П.* Основы внешнеэкономической полити­ки. М., 1997; *Василенко В.А.* Международно-правовые санкции. М., 1982; *Тункин Г.И., Шишкин В.М.* О международно-правовых прин­ципах нового международного экономического порядка — *Совет­ское государство и право,* № 9, 1980; *Ушаков Н.А.* Основания между­народной ответственности. М., 1983; *Boisson de Chazoumes L.* Les contre-mesures dans les relatios economiques internationales, Pedone, 1992; *Pitrone A.* Preferenze tariffarie generalizzate della Comunita, Roma, 1977.

74. Вопрос о международно-правовой ответственности го­сударства в сфере МЭО стал подниматься в XIX — XX вв. в связи с действиями в отношении иностранцев, иностранных компаний и их собственности, в том числе в случаях нацио­нализации, гражданских войн и т.п.

Основанием для юридической ответственности является юридический факт правонарушения. Именно в случае право­нарушения должна вступать в действие *санкция* нарушенной юридической нормы. Однако для МП в целом и для МЭП в частности характерна неразвитость санкций, ограниченное применение института ответственности. Все это зачастую де­лало и делает МЭП малоэффективным.

Только в конце XX—начале XXI вв. проблема юридичес­кой ответственности государств начинает занимать заметное место. В 1996 году, после 40-летней работы, КМП ООН при­няла проект статей об ответственности государств и предста­вила его ГА ООН. Государствами постепенно нарабатывают­ся процедуры квалификации юридических фактов правона­рушения и применения мер ответственности.

75. Международные правонарушения *(преступления, де­ликты)* могут состоять:

— в нарушении правовых ЗАПРЕТОВ: колониализм, наркоторговля, работорговля, пиратство;

— в неисполнении правовых ОБЯЗАННОСТЕЙ (обяза­тельств): дискриминация, невозврат долга, непринятие мер по либерализации внешнеторгового режима;

— в нарушении ПРАВ другого государства или злоупот­реблении своими правами: противодействие использованию национальных природных ресурсов, злоупотребление пра­вом на репрессалии;

Во всех этих случаях налицо ФАКТ нарушения НОРМЫ права, что и является ОСНОВАНИЕМ ответственности.

76. Важно также иметь в виду, что похожие юридические факты (и даже одни и те же юридические факты) могут пред­ставлять собой:

а) правонарушение в сфере МЭП;

б) правонарушение в другой отрасли МП.

Если правонарушение вытекает из *правоотношения,* кото­рое имеет место в сфере МЭО, в сфере движения материаль­ных ресурсов и их правового режима, то это нарушение МЭП. Здесь *объектом* правонарушения является междуна­родный экономический правопорядок.

Вторым критерием может служить характер *ущерба:* если ущерб от правонарушения носит *материальный, имущест­венный характер,* то правоотношения по возмещению ущер­ба также следует отнести к сфере МЭП.

В качестве третьего критерия квалификации того или иного правонарушения как нарушения МЭП можно исполь­зовать *субъективную сторону* правонарушения — *цель,* кото­рая ставилась при совершении действий, явившихся право­нарушением. Если изначально ставилась цель нанести мате­риальный ущерб или вред экономическому правопорядку, то такие правоотношения относятся к МЭП.

В принципе же все вопросы, связанные с процедурой при­менения мер ответственности за правонарушения в МЭО, должны быть, видимо, отнесены к сфере формирующейся в настоящее время отрасли *международного процессуального права.*

77. Объекты правонарушений в межгосударственных эко­номических отношениях чрезвычайно разнообразны. Госу­дарство может пострадать: в отношении своих ресурсов — от их незаконной эксплуатации или использования; в отноше­нии своих таможенных границ — от организованной контра­банды; в отношении своих органов за рубежом — от наруше­ния их иммунитета; в отношении своих договорных прав — от нарушения торгового договора; в отношении своей финан­совой системы — от направленных мер по её дестабилизации путем организованного фальшивомонетничества, создания условий долговой зависимости, невозврата долгов, валютно-кредитных блокад; в отношении своей хозяйственной инфра­структуры — от технологической блокады, прямого разрушения промышленных, технологических объектов; в отношении своего экономического пространства — от организован­ного подрыва товарного рынка, эмбарго, экономической аг­рессии; в отношении своей экологии — от террористических действий или от индустриальных факторов, не содержащих признаков правонарушения; в отношении права защиты своих физических и юридических лиц за рубежом — от дей­ствий, затрагивающих их статус и собственность, включая принятие неправомерных актов внутреннего законодательст­ва; в отношении принципа невмешательства во внутренние дела — от принятия законов или судебных решений, затраги­вающих юрисдикцию других государств.

78. Вред несет сам факт правонарушения, даже если пра­вонарушение не имеет заметных последствий. Условно вред можно подразделить на нематериальный и материальный (ущерб).

Учитывая, что в МЭО (в широком смысле этого понятия), помимо государств, участвуют также физические и юриди­ческие лица, ущерб в МЭО может проистекать:

1. из правоотношений между государствами;

2. из правоотношений между иностранным физическим, юридическим лицом и государством;

3. из правоотношений между физическими и/или юриди­ческими лицами с иностранным элементом.

Два последних случая — это компетенция внутреннего права, однако действия внутренних и прежде всего судебных, органов государства в связи с такими случаями могут стать пред­метом международной ответственности.

Международному сообществу в целом наносится ущерб в случае незаконной разработки ресурсов на пространствах, являющихся общим наследием человечества, в случаях орга­низованного подрыва международных товарных или финан­совых рынков.

Вместе с тем, международная ответственность в некото­рых случаях имеет место даже тогда, когда вредные последст­вия являются результатом действий, не запрещенных МП (объективная/абсолютная ответственность). Речь идет о вреде, причиненном иностранным воздушным судном тре­тьим лицам на поверхности (Конвенция 1952 года); ущербе, причиненном космическими объектами (Конвенция 1972 года) и др. В случаях объективной /абсолютной ответствен­ности предельный размер возмещения материального ущер­ба оговаривается в международном договоре.

79. Условно ответственность можно подразделить на от­ветственность *политическую* и *материальную.* Реализуется ответственность в предъявлении претензии — заявлении, дипломатическом представлении (первичная ответствен­ность).

В случаях *преступления* претензия может быть предъяв­лена любым государством или группой государств, а не толь­ко пострадавшим государством.

Если государство-правонарушитель не выполняет обязан­ности восстановить статус-кво, устранить нарушение, могут вступать в силу *контрмеры* (вторичная ответственность).

В качестве мер ответственности могут использоваться такие, в частности, меры, как: ограничения импорта товаров из государства-правонарушителя, введение квотирования, лицензирования импорта/экспорта товаров в торговле с го­сударством-правонарушителем, установление специальных нетарифных мер регулирования внешнеэкономических свя­зей, национализация собственности государства-правонару­шителя и/или его юридических/физических лиц.

80. В качестве индивидуальных или коллективных *контр­мер* в МЭО выступают различные формы действий: эмбарго, бойкот, блокада, секвестр фондов, арест активов.

Под ЭМБАРГО обычно понимается полное или частич­ное прекращение экономических связей, *запрет* органам го­сударства *на внешнеэкономические связи* с государством-на­рушителем, приостановка *экспорта* определенного вида то­вара, группы товаров или импорта товара, группы товаров.

Экономический БОЙКОТ — комплекс мероприятий все­объемлющего характера, направленных на прекращение как на уровне государственных органов, так и на уровне частных лиц импорта отдельного товара и/или финансовых, транспортных и иных отношений с соответствующим государством.

Различают две категории бойкота: первичный и вторич­ный. Первичный касается государства-нарушителя, вторич­ный — любого третьего государства, осуществляющего запре­щенные связи с государством-нарушителем.

БЛОКАДА — это изоляция государства-правонарушите­ля, прекращение экономических отношений, в том числе на уровне юридических и физических лиц, со стороны третьих стран с целью истощения экономических ресурсов, принуж­дения к выполнению требований. Она может распростра­няться на различные сферы экономических взаимоотноше­ний: торговая блокада, кредитная блокада, технологическая блокада.

Указанные виды контрмер особенно активно применя­лись во время противостояния в международной системе двух блоков государств, различающихся своим внутренним социально-экономическим строем. Зачастую применение этих мер выходило за рамки правомерных и соразмерных вменяемым правонарушениям.

81. Такие случаи, когда меры экономического характера применяются в качестве мер ответственности за правонару­шения в *неэкономической* сфере отношений, находятся за пределами правового регулирования МЭП.

Так, в 1994 году в качестве мер ответственности за нападе­ние кубинских военных истребителей на иностранные граж­данские воздушные судна (погибли несколько человек) США применили контрмеры экономического характера: приостановили чартерные авиарейсы между США и Кубой, ввели запрет на импорт продуктов, содержащих кубинский сахар и др.

Имеется довольно много подобных примеров. Например, в качестве *коллективных* санкций, по Уставу ООН (в силу ст. 39, 41, 42) возможны принудительные меры с применени­ем силы *военного и невоенного* характера, в том числе полная или частичная приостановка экономических отношений.

После вторжения Ирака в Кувейт в 1990 году Совет Без­опасности ООН принял резолюцию № 661, в которой Ираку была объявлена экономическая блокада; соблюдение сан­кций вменялось государствам в обязанность, «независимо от любого контракта или лицензии».

В резолюции № 670 любые акты правительства Ирака, противоречащие резолюциям СБ ООН, признавались недей­ствительными и ничтожными. В силу этого суды государств не должны были применять соответствующих законов Ирака в том случае, когда их законодательство к ним отсылает. Ре­золюция освобождала государства от обязанности выпол­нять международные договоры в той мере, в какой они пре­пятствовали осуществлению санкций.

По поводу Ливии СБ ООН в 1992 году резолюцией 748 ввел воздушное эмбарго и эмбарго на поставки оружия. В ответ на применение мер воздействия Ливия национализи­ровала американские и британские нефтяные компании.

Полный экономический бойкот вводился против Родезии: резолюцией № 418 от 4.11.77 г. СБ ООН рекомендовал уста­новить тотальное эмбарго в отношении поставок оружия в ЮАР, политика которой квалифицировалась как угроза миру и международной безопасности.

На региональном уровне экономические меры ответствен­ности применялись, например, в рамках Организации амери­канских государств (ОАГ) против Кубы в 1962 году («каран­тин» Кубы) и Доминиканской Республики в начале 60-х гг.

Впрочем, эти действия в рамках ОАГ были не просто эко­номическими мерами, а силовыми акциями (и в основном противоправными, хотя и обосновывавшимися «подразуме­ваемым разрешением» ООН).

В результате блокады, имевшей целью помешать доставке советских ракет на Кубу, допускались меры задержания и ос­мотра судов третьих стран в открытом море, был причинен ущерб физическим и юридическим лицам третьих госу­дарств, которые не давали согласия на применение санкций.

82. Правовые нормы, регулирующие ответственность го­сударства, применяются особым образом в случае национа­лизации или экспроприации иностранной собственности.

МЭП признает принцип постоянного суверенитета госу­дарств «над всеми своими богатствами, природными ресурса­ми и экономической деятельностью». Государство никогда не может быть лишено своей право- и дееспособности изменять назначение или методы эксплуатации этих ресурсов. Призна­ется также право государства национализировать свои ресур­сы, соответствующие экономические структуры.

Ранее национализация расценивалась не только как не­дружественный акт, но и как международное правонаруше­ние. Соответственно, государству, осуществившему национа­лизацию, вменялось в обязанность возместить ущерб путем реституции в натуре или выплатой эквивалентной суммы, т.е. полной рыночной стоимости.

Позднее за государствами было признано право на нацио­нализацию. Изменился и подход к проблеме компенсации. При расчете компенсации следовало учитывать не только суммы стоимости национализируемого имущества, но и под­лежащие зачету суммы прибылей бывших иностранных соб­ственников в период монополии на свою деятельность, суммы налоговой задолженности, другие обстоятельства: пе­риод эксплуатации местных ресурсов, сроки окупаемости первоначально вложенного капитала, вклад в социально-эко­номическое развитие страны, политику реинвестиций и др.

Важным является вопрос об ответственности государства по концессионным договорам. В соответствии с резолюцией ГА ООН 1803 от 1962 года, «соглашения, свободно заключенные *суверенными государствами* или *между суверенными государствами,* должны соблюдаться».

Это положение ставит в один ряд международные догово­ры и концессионные договоры с точки зрения принципа их добросовестного соблюдения. Вместе с тем, это не делает концессионные договоры международными договорами, что в свое время было признано и Международным Судом ООН в деле об Англо-иранской нефтяной компании.

Следовательно, аннулирование в ходе национализации концессионного договора не может быть расценено как акция, аналогичная нарушению международного договора. В то же время отказ от концессионного договора является, по сути, национализацией, экспроприацией договорных прав иностранной компании и, значит, должен влечь за собой ком­пенсацию.

83. В связи с вопросом о международной ответственности в МЭО важно также иметь в виду, что в ходе работы Женев­ской конференции 1964 года (ЮНКТАД-I) развивающимися странами (PC) была поставлена проблема *исторической и юридической ответственности промышленно развитых (бо­гатых») государств перед развивающимися («бедными»)* странами за колониальный гнет, экономическую отсталость, неэквивалентный обмен на мировом рынке, потери от ухуд­шения цен на сырьевые товары производства PC.

Среди решений Конференции была и рекомендация «Рост и помощь», в которой предусматривается, чтобы каждая эко­номически развитая страна «приложила усилия к тому, чтобы выделить для развивающихся стран финансовые ресурсы в минимальной сумме нетто, приближающейся в максимальной степени к одному проценту её национального дохода.

На ЮНКТАД-II в 1968 году было принято решение: «Це­левое задание по объему помощи»,— в котором рекомендова­лось, чтобы каждая экономически развитая страна стреми­лась ежегодно переводить в развивающиеся страны финансо­вые средства в минимальной сумме нетто, составляющей один процент её внутреннего валового продукта.

Ряд стран, в том числе СССР, воздержался при голосова­нии указанных решений.

Кроме того, на ЮНКТАД-I было принято в качестве спе­циального принципа положение о компенсации ухудшения соотношения экспортных и импортных цен и краткосрочных сокращений экспортной выручки развивающихся стран, экс­портирующих сырьевые товары.

Позиция СССР по этому вопросу сводилась к тому, что неправомерно возлагать ответственность за экономическую отсталость PC на ВСЕХ промышленно развитых стран без различия. СССР не несёт такой ответственности, хотя при­знает право PC на возмещение бывшими колониальными державами ущерба, причиненного их экономике в период колониальной зависимости.

*ВОПРОСЫ ПО ТЕМЕ*

1. Какие формы международно-правовой ответственности госу­дарств могут иметь место?

2. Что такое первичная и вторичная ответственность ?

3. Несет ли государство ответственность за проведенную национа­лизацию?

4. Чем экономический бойкот отличается от эмбарго?

5. Какие коллективные санкции применяются в МЭП?

6. В чем состоит проблема применения экономических санкции при сложившемся международном правопорядке?

7. В каких случаях использование экономической силы можно ква­лифицировать как контрмеры в отношении государства-нарушителя?

ОСОБЕННАЯ ЧАСТЬ

Глава 6Международное торговое право

Литература: *Борисов К.Г.* Международный теризм и право. М., 1999; *Буйи М.* Торговое право. Словарь. М., 1993; *Вельяминов Г.М.* Правовое урегулирование международной торговли. М., 1972; *Гри­горян С.А.* Всемирная торговая организация и Россия: правовые ас­пекты. Ростов-на Дону, 2000; *Дмитриев С.В.* Генеральное соглаше­ние по тарифам и торговле и проблема создания Всемирной торго­вой организации — *МЖМП,* 1997, № 1; *Додонов В.Н., Доронина Н.Г., Крутских В.Е.* Право международной торговли. Словарь-справоч­ник / Под ред. Б.И. Пугинского. М., 1997; *Дюмулен И.И.* Нетариф­ные ограничения в международной торговле. Зарубежная практика. М., ВАВТ, 1997; *Дюмулен И.И.* Всемирная торговая организация. М.: ВАВТ, 1997; *Зименков Р.И.* Либерализация международной тор­говли: подход Вашингтона — *США—Канада: экономика, политика, культура,* 1999, № 2, С. 36—47; *Ковалев А.А.* Актуальные проблемы доступа российских товаров на рынок Европейского Союза (анти­демпинговые процедуры) — *МЖМП,* 1998, № 4; Международное торговое право. Некоторые вопросы теории и практики/Под ред. Лисовского. М., 1979; *Смирнова Е.В.* Государственное стимулирова­ние экспорта в США — *Внешнеэкономический бюллетень,* 1999, № 5, С. 44—51; *Ушаков Н.А.* Режим наибольшего благоприятствования в межгосударственных отношениях. М., 1995; *Шепенко Р.Ф.* Субси­дии и компенсационные пошлины: правила ГАТТ и законодатель­ство РФ - *МЖМП,* 1998, № 2; *Шишаев А.И.* Нетарифное регулиро­вание торговли товарами между Россией и ЕС. — *Внешнеэкономи­ческий бюллетень,* 1999, № 8, С. 7—17; *Шумшов В.М.* Государствен­ные и частные интересы в международном экономическом правопо­рядке (теоретические и политико-правовые аспекты). — *Внешнеэко­номический бюллетень,* 2000, № 3, С. 46—55; *Шумилов В.М.* Согла­шения о международном экономическом правопорядке. — *Закон,* 2000, № 5, С. 108—111; *Шумилов В.М.* Генеральное соглашение о тарифах и торговле в международных торгово-экономических отно­шениях. - *Советское государство и право,* 1988, № 9; *Iaboni E.* Lo scambio internationale di merci e valute nel diritto pubblico dell'ecoiionlia, Roma, 1991; *Qureshi A.H.* The World Trade Organisa­tion: implementing international trade norms. N.Y., 1996.

6.1. Международный правопорядок в области международной торговли (МТ)

84. Международная торговля (МТ) — наиболее ранняя и наиболее развитая форма МЭО, на долю которой приходится около 80% объема мирового экономического оборота.

Под международной торговлей понимается оплачивае­мый совокупный товарооборот между странами. Понятие «международной торговли» отличается от понятия «внеш­ней торговли». Внешняя торговля — это торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого им­порта и оплачиваемого экспорта.

Торговое право складывалось, начиная с XII—XIII вв., как обычное сословное право купцов в средиземноморских горо­дах, закреплявшееся в статутах купеческих гильдий и город­ских статутах.

С расширением коммерческих связей развивалось и тор­говое право как отрасль частного внутригосударственного права. В XVIII—XIX вв. во многих странах принимаются, на­ряду с гражданскими, торговые кодексы (это явление полу­чило название «дуализма частного права»).

Сфера торгового права постоянно расширялась — от во­просов обращения движимого имущества до операций с не­движимостью, услугами, имущественными и неимуществен­ными правами, к области производства, транспорта, страхо­вания — и охватывает сегодня практически всю предприни­мательскую деятельность и международные экономические связи предприятий.

В этом аспекте торговое право является предметом изуче­ния правовых дисциплин «Гражданское и торговое право за­рубежных стран», «Международное частное право».

Вместе с тем, поскольку взаимодействуют национальные экономики, товарные рынки разных стран, объективно необ­ходимо обеспечивать правовое регулирование таких вопро­сов, как условия доступа товаров одного государства на рынки других государств, меры регулирования товарооборо­та и защиты национального рынка, степень вмешательства государства в торгово-экономические процессы и некоторые другие. Все эти вопросы регулируются «международным торговым правом».

*Международное торговое право —* это совокупность норм, регулирующих отношения между государствами в области международной торговли.

Характер взаимодействия международного торгового права и внутригосударственного торгового (предпринима­тельского, гражданского) права принципиально остается тем же, что и при взаимодействии в целом между МП и внутрен­ним правом.

Таким образом, ПРЕДМЕТОМ международно-правового регулирования (МПР) в рассматриваемой сфере являются действия государств по обеспечению МТ. При этом ПРЕДМЕТОМ МТ выступают:

— материальные вещи (готовая продукция, машины и оборудование, сырьевые товары);

— услуги (транспортные, коммуникационные, научно-тех­нические, финансово-кредитные, страховые, информационно-вычислительные, туристические и др.);

— интеллектуальная собственность (авторские права, па­тентные права и т.п.);

— имущественные права (права собственности); неимуще­ственные права.

Все они входят в понятие ТОВАР. Регулирование рынков осуществляется на различных уровнях: глобальном, регио­нальном, двустороннем, отраслевом.

85. Юридически *правопорядок* в области МТ строится на основе принципов и норм, закрепленных в системе двусто­ронних и многосторонних договоров, а также в международ­но-правовых обычаях.

Фактический правопорядок как реальное состояние отно­шений, закрепленное международным торговым правом, за­частую определяют понятием «режим» (например, режим наибольшего благоприятствования, режим Ломейских кон­венций, режим Общей системы преференций и т.п.).

Источники международного торгового права отличаются многообразием. Как правило, в международной торговой системе государства применяют два основных метода МПР:

— метод двустороннего регулирования;

— метод многостороннего регулирования.

Во второй половине XX в. акцент постепенно перемещал­ся в сторону многостороннего регулирования МТ.

Многие принципы международного торгового права по­лучили свое закрепление и развитие в основополагающих двусторонних договорах — договорах о мире, дружбе, сотруд­ничестве, торговле, мореплавании и т.п.

В содержании «политических» и «общеэкономических» договоров вопросы торговли составляют лишь часть общей проблематики.

Наиболее детально правовой режим торговых отношений определяется в торговых договорах. Именно торговые дого­воры создают правовую базу для всего комплекса торгово-экономических связей. В них определяется правовое положе­ние юридических и физических лиц одной страны на терри­тории другой, устанавливаются принципы торговых отноше­ний, в том числе применения тарифных и нетарифных мер регулирования, защитных и ограничительных мер, порядок торговых расчетов, вопросы транзита товаров, судоходства, разрешения споров; предусматриваются меры по контролю за реализацией договора (например, создание совместных ко­миссий) и т. п.

В практике бывшего СССР, преимущественно во взаимо­отношениях между государствами-членами СЭВ, в которых существовала планово-централизованная экономика и госу­дарственная монополия на внешнюю торговлю, широкое рас­пространение получили соглашения о товарообороте и пла­тежах, заключавшиеся обычно на 5-летний срок действия. В этих соглашениях устанавливались перечни конкретных то­варов, подлежавших поставке, с указанием их объемов. То­варные контингенты и объемы уточнялись ежегодными про­токолами и включались в государственные планы соответст­вующих стран.

Помимо «общенормативных» договоров, в международ­ной торговой системе широко используются договоры, со­держащие конкретные обязательства (иногда их называют «договоры-сделки», «договоры-контракты», «самоисполни­мые договоры» и т.п.), например договоры о поставках от­дельных согласованных товаров по какому-либо случаю: в связи с совместным строительством объекта, в рамках науч­но-технического сотрудничества, на условиях взаимосвязан­ных поставок и т.д.

86. Переход к *многостороннему* регулированию междуна­родной торговли обозначился сразу после второй мировой войны параллельно с созданием Бреттонвудской валютно-финансовой системы.

Уже в 1945 году США вышли с предложением создать для этих целей Международную торговую организацию (МТО). В дальнейшем работа по созданию МТО сконцентрировалась под эгидой ЭКОСОС ООН. Разработка Устава (Хартии) МТО осуществлялась на Лондонской конференции в октяб­ре 1946 года, Женевской конференции в августе 1947 года и завершилась на конференции в Гаване (ноябрь 1947 г. — март 1948г.).

Устав МТО, получивший название Гаванской хартии, был подписан более чем 50 государствами и должен был вступить в силу после ратификации большинством подписавших стран. Однако Хартия не была ратифицирована ими (из-за изменившейся позиции США) и не вступила в силу. СССР не принимал участия в создании МТО.

Гаванская хартия, помимо положений о создании и порядке функционирования МТО в качестве специализированной ор­ганизации ООН, содержала нормы, регулировавшие ограни­чительную торговую практику, использование международ­ных товарных соглашений как формы стабилизации сырьевых рынков, закрепляла ПНБ и принцип недискриминации при установлении запрещений и ограничений в торговле.

Государственная торговля трактовалась в Уставе как некое исключение, а государственные внешнеторговые пред­приятия стран с планово-централизованной экономикой приравнивались к картельным монополиям, в отношении ко­торых также предусматривались определенные ограничи­тельные меры.

Еще в ходе работы в Женеве по подготовке гаванской кон­ференции группа из 23 государств провела переговоры о та­рифных уступках и 30 октября 1947 года подписала Заклю­чительный акт первой тарифной конференции, который включал в себя текст Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ).

Обязывающий характер положений ГАТТ проистекал для государств—учредителей из Протокола о временном приме­нении ГАТТ от 30.10.47 г., а для присоединившихся впослед­ствии государств — из соответствующих протоколов о присо­единении.

Страны-участницы обязывались соблюдать общие прин­ципы I—IV и IX глав Гаванской хартии. В соответствии с Протоколом о временном применении ГАТТ положения части II (ст. III-XXIII) ГАТТ подлежали применению в мак­симальной степени, совместимой с национальным законода­тельством.

С 1 января 1948 года Протокол о временном применении ГАТТ вступил в силу. В дальнейшем развитие международ­ной торговой системы осуществлялось в основном под влия­нием ГАТТ, к которому постепенно присоединилась преоб­ладающая часть государств. Развивалась и административ­ная, политическая, правовая инфраструктура ГАТТ.

По окончании Уругвайского раунда многосторонних тор­говых переговоров в рамках ГАТТ (сентябрь 1986 – декабрь 1993 гг.) была учреждена Всемирная торговая организация (ВТО). Соглашение об учреждении ВТО подписано в г. Марракеше, Марокко, 15 апреля 1994 года 104 государствами.

С 1 января 1995 года ВТО начала свою деятельность. В те­чение 1995—1996 гг. ГАТТ и ВТО существовали параллель­но. Затем страны— участницы ГАТТ вошли в ВТО, и ГАТТ окончательно стал составной частью ВТО. В настоящее время членами ВТО являются более 130 государств, еще около 30 государств, в том числе и Россия, находятся в про­цессе присоединения.

Соглашения, входящие в систему ВТО, регулируют прак­тически все важнейшие аспекты международной торговли: применение ПНБ и исключений из него, тарифных и нетариф­ных мер регулирования, защитных мер, преференций и др.

В рамках ВТО функционируют: Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС), Соглашение по торговым ас­пектам защиты прав интеллектуальной собственности (ТРИП, или ТРИПС), Соглашение по текстилю и одежде, Соглашение по сельскому хозяйству, Соглашение о прави­тельственных закупках, Соглашение о гражданской авиатех­нике, Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер (ТРИМ, или ТРИМС) и другие.

С принятием тем или иным государством на себя обяза­тельств по ГАТТ (ВТО) отпадает необходимость регулиро­вать ту же сферу взаимоотношений с другими государства­ми-участниками двусторонними торговыми договорами. Поэтому действие многих таких договоров было либо приос­тановлено полностью или частично, либо прекращено.

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), в системе ВТО произошло усиление международно-правового режима и обеспечивается приоритет международно-правовых норм.

Кроме того, в системе ВТО в результате заключения ряда соглашений произошла своего рода дифференциация суще­ствовавшего правопорядка. Так, в соответствии с Соглаше­нием о торговле гражданской авиатехникой страны-участни­цы отменили все таможенные пошлины, другие виды обло­жений, а также количественные ограничения импорта граж­данской авиатехники, несовместимые с положениями ГАТТ.

В рамках Соглашения образовалась зона особых условий торговли гражданской авиатехникой — фактически мировая зона свободной торговли одной группой товаров. ПНБ, дей­ствующий в ВТО, не гарантирует получения участниками ВТО тех преимуществ, которые вытекают из Соглашения о торговле гражданской авиатехникой. Условием получения этих преимуществ является обязательное присоединение к нему.

Таким образом, наряду с режимом ГАТТ, появился меж­дународно-правовой режим Соглашения о торговле граждан­ской авиатехникой (по его образцу могут возникнуть и дру­гие соглашения). Впрочем, все эти «режимы» являются со­ставной частью системы ВТО.

87. В ряде случаев *многостороннее* регулирование в меж­дународной торговой системе и вне системы ВТО охватывает лишь *отдельные товарные рынки,* как, например, это имеет место с международными *товарными соглашениями:* по саха­ру, пшенице, какао, кофе, олову, каучуку, оливковому маслу, хлопку, джуту, свинцу, цинку.

Цель этих соглашений — регулировать транснациональ­ные рынки товаров, обеспечить их устойчивость, согласовать интересы стран-экспортеров и стран-импортеров, установив надлежащее соотношение между спросом и предложением путем применения системы квот, стабилизационных запасов, гарантированных обязательств на покупку и продажу. На ос­нове ряда товарных соглашений (по сахару, кофе, какао, кау­чуку) созданы соответствующие международные органы.

88. В регулировании транснациональных товарных рынков участвуют также и международные организации. В 60-е гг. XX в. появились первые организации стран-производителей сырьевых товаров. Так, в сентябре 1960 года на Багдадской кон­ференции была создана Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), задачи которой состояли в координации торговой и ценовой политики на мировом нефтяном рынке. В 1962 году был создан Альянс стран — производителей какао; в 1968 году был образован Межправительственный совет стран — экспортеров меди; в 1970 году возникла Ассоциация стран — производителей каучука; в 1974 году — Международная ас­социация по бокситам и Союз стран — экспортеров бананов; в 1975 году — Ассоциация по вольфраму; в 1979 году — Меж­дународная ассоциация по чаю и др. Существует также боль­шое число региональных объединений: Организация стран Латинской Америки и Антильских островов — производите­лей сахара (1974 г.), Организация африканских стран-произ­водителей нефти (1987 г.), Организация стран СНГ по углю и стали (1993 г.) и др.

89. Заметное воздействие на правовой режим междуна­родной торговой системы оказала Конференция ООН по торговле и развитию. В условиях биполярной структуры международных отношений, фактически в противовес Гене­ральному соглашению о тарифах и торговле, исполнявшему под эгидой США и вне рамок ООН функции международной торговой организации, блок социалистических стран в союзе с развивающимися странами добивался решения вопроса о создании в ООН единого организационного аппарата по международной торговле.

Эта работа началась с резолюции ГА ООН 1707 (XVI) от 19.12.61 г. «Международная торговля как важнейший ин­струмент экономического развития» и завершилась резолю­цией 1785 (XVII) от 8.12.62 г. с соответствующей рекоменда­цией в адрес ЭКОСОС и Подготовительного комитета Кон­ференции.

Первая Конференция ООН по торговле и развитию состо­ялась с 23.3. по 16.6.64 г. в Женеве. В ней приняли участие пред­ставители 119 стран. На Конференции был принят основопо­лагающий документ под названием «Принципы международ­ных торговых отношений и торговой политики, способствую­щие развитию» и около 60 рекомендаций по вопросам торгов­ли сырьевыми товарами, готовыми изделиями, финансирова­ния, расширения МТ, торговли развивающихся стран и др.

На Женевской Конференции ООН по торговле и разви­тию 1964 года развивающиеся страны, осознав свои специ­фические интересы, впервые выступили как организованное целое в рамках образованного ими самостоятельного блока — так называемой «Группы 77». Тем самым в мировой торговой политике фактически состоялось оформление нового «цент­ра интересов» на оси «Север — Юг» (по аналогии с противо­стоявшими блоками «Восток — Запад»).

На основании резолюции ГА ООН 1995 (XIX) от 30.12.64 г. Конференция ООН по торговле и развитию была учреждена в качестве постоянного органа ГА ООН. На вто­рой сессии ЮНКТАД в Дели в 1968 году были приняты резо­люции: 15 (II) о торговых отношениях между странами с раз­личными социально-экономическими системами; 11 (II) «Особые проблемы стран, не имеющих выхода к морю»; 2—7, 12, 14 (II) по вопросам морских перевозок и международного морского права; 21 (II) по вопросам Общей системы префе­ренций для развивающихся стран.

На последующих сессиях ЮНКТАД были приняты резо­люции о разработке Хартии экономических прав и обязан­ностей государств, Декларации об установлении нового меж­дународного экономического порядка, об отказе от мер эко­номического принуждения. В рамках или под эгидой ЮНК­ТАД принята интегрированная программа для сырьевых то­варов, создан Общий фонд для сырьевых товаров, разработа­ны правила контроля за ограничительной деловой практикой ТНК, кодекс в области передачи технологии и т.д.

На сложившийся правопорядок в области МТ существен­ное влияние оказывают интеграционные процессы, а также введенная по решению ЮНКТАД Общая система преферен­ций для развивающихся стран, поскольку в обоих случаях речь идет об особых, преференциальных отношениях.

90. Можно считать сложившимся и общепризнанным международно-правовым обычаем исключение из РНБ для льгот и преимуществ, которые предоставляются в рамках зон свободной торговли, таможенных союзов и других форм ин­теграционных объединений государств.

Это означает, что в общем режиме наибольшего благопри­ятствования, основанном на положениях ВТО, других многосторонних и двусторонних договоров, имеет место большое число исключений, охватывающих значительную часть экономического пространства (по оценке Всемирного банка, свыше 40% мировой торговли). Однако следует иметь в виду, что:

1. основным объектом регулирования клаузулами (дого­ворными положениями) о предоставлении РНБ является таможенно-тарифная сфера, а поскольку в МТ ведется линия на снижение уровня тарифных ставок и устранение в после­дующем тарифных барьеров, то соответственно снижается и роль ПНБ как регулятора данной сферы (что не умаляет его значения для других сфер применения);

2. в практике предоставления ПНБ происходит своего рода «перемещение» применения ПНБ с межгосударствен­ного уровня (государство — государству) на уровень «интег­рационное объединение — интеграционному объединению» (ЕС - НАФТА и др.).

91. На Женевской Конференции ООН по торговле и раз­витию 1964 года была принята рекомендация о введении *Общей системы преференций* для PC (ОСП). Предусматри­валась возможность изъятия из ПНБ в пользу PC путем предоставления им в одностороннем порядке как действую­щих между развитыми странами уступок, преимуществ, так и дополнительных уступок, преимуществ, которые на развитые страны вообще не распространялись бы. PC получали бы право предоставлять друг другу преференции, которые также не распространялись бы на развитые страны. Таким образом, ОСП должна была стать каналом отступления от формаль­ного равенства в пользу равенства фактического.

В Специальном комитете ЮНКТАД по преференциям (1970 г.) было согласовано, что преференции предоставляют­ся индивидуально каждой развитой страной путем введения внутренним законодательством своей автономной специфи­ческой «схемы преференций».

СССР ввел систему беспошлинного импорта из PC в 1965 году. В 70-х гг. были введены схемы преференций боль­шинством развитых стран.

В 1964 году к тексту ГАТТ была добавлена вступившая в силу в 1966 году Часть IV (ст. XXXVI - XXXVIII), смысл которой состоял в том, что развитые страны «не ожидают взаимности со стороны развивающихся государств в вопросе снижения или отмены таможенных тарифов и других барье­ров».

Освобождение PC от обязательства соблюдать ПНБ в рамках ГАТТ было оформлено в 1971 году на основании ст. XXV (п.5) ГАТТ, допускающей «в исключительных обстоя­тельствах» временное освобождение от обязательств по ГАТТ. После «Токио-раунда» (1973-1979 гг.) на сессии стран-участниц ГАТТ было принято решение о том, что пра­вомерными исключениями из ПНБ (теперь уже на постоян­ной, а не временной основе) признаются:

1. тарифные преференции по ОСП;

2. предоставление более льготных — «дифференцирован­ных» — условий в соответствии с соглашениями, выработан­ными в ходе МТП ГАТТ;

3. тарифные преференции, действующие между самими PC;

4. специальный режим для наименее развитых из PC.

Предусматривалось, что PC по мере развития националь­ной экономики должны будут «в возрастающей степени при­нимать участие в осуществлении прав и обязательств, выте­кающих из Генерального соглашения».

Эти положения формализовали градацию PC, их расслое­ние, вычленение из состава PC группы наименее развитых, группы наиболее развитых — «конкурентоспособных» — стран (новые индустриальные страны — НИС).

К «новым индустриальным странам» (НИС) первого поко­ления относят: в Азии — Южную Корею, Тайвань, Сингапур, Гонконг (с 1997 года под юрисдикцией Китая); в Латинской Америке — Аргентину, Бразилию, Мексику. К НИС второго поколения относят: Малайзию, Таиланд, Индию, Чили. К НИС третьего поколения относят: Кипр, Тунис, Турцию, Индонезию. К НИС четвертого поколения — Филиппины. Кри­терии отнесения к НИС, по методике ООН, — размер ВВП на душу населения, среднегодовые темпы его прироста, удельный вес обрабатывающей промышленности в ВВП (более 20%), объем экспорта промышленных изделий и их доля в общем вы­возе, объем прямых инвестиций за рубежом.

Схема преференций ЕЭС была введена с 1.7.71 г. и в даль­нейшем она пересматривалась и продлевалась Советом ЕС. Кроме того, особая, по сути преференциальная, система (пол­ная ликвидация тарифных барьеров без обязательной взаим­ности) создана ЕС в рамках Ломейских конвенций. Различия между этими системами также формализуют дифференциацию режима для PC.

92. Правовой режим международной торговой системы находится под определенным воздействием региональных экономических комиссий ООН, ГА ООН, других органов и учреждений ООН.

Именно ГА ООН приняла в 1974 году Хартию экономичес­ких прав и обязанностей государств, Декларацию о новом меж­дународном экономическом порядке. По решению ГА ООН, СБ ООН неоднократно предпринимались различные санкции экономического характера (ЮАР, Родезия, Ливия, Ирак).

Большое влияние на экономический правопорядок оказы­вают документы, принимаемые в рамках ОБСЕ, в частности Заключительный акт СБСЕ 1975 года.

93. В сферу МПР во все более широкой степени вовлека­ются вопросы, традиционно регулировавшиеся внутренним правом, в частности в том, что касается осуществления внеш­неторговых связей между физическими/юридическими ли­цами различных стран.

Ряд этих вопросов попадает в сферу МПР через процессы унификации частно-правовых норм внутригосударственного права. В 1966 году в качестве вспомогательного органа ГА ООН была создана Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), которая занимается унификацией и кодификацией норм в области торгового и международного торгового права, а также осуществляет работу по подготовке международных конвенций.

К числу международных организаций, образованных в целях содействия МТ, относится также: Международная тор­говая палата, Международное бюро таможенных тарифов, Международный институт по унификации частного права (УНИДРУА/ЮНИДРУА) и некоторые другие.

В России официальным депозитарием информации УНИДРУА является Всероссийская Академия внешней тор­говли.

Так, ЮНСИТРАЛ подготовила, например, Конвенцию ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года (вступила в силу 1.1.88 г., подписали более 40 стран-участниц), в которой государства-участники согласова­ли вопросы, касающиеся порядка заключения и формы внеш­неторговых контрактов, содержания прав и обязанностей про­давца/покупателя, ответственности сторон контракта и др.

Принятие единообразных норм по этим вопросам должно, по замыслу государств-участников, способствовать устране­нию правовых барьеров в МТ.

Международная торговая палата, являющаяся междуна­родной неправительственной организацией, обобщила и уни­фицировала торговые обычаи и обыкновения, применявшие­ся в ряде стран в том что касается правовых условий постав­ки товаров. В результате были созданы факультативные Международные правила по толкованию торговых терми­нов — Инкотермс, широко применяющиеся в коммерческой практике. В настоящее время действует Инкотермс в редак­ции 2000 года.

94. В регулировании международной торговой системы принимают участие правовые комплексы, состоящие из норм МП/МЭП и норм внутригосударственного права, в том числе соответствующих обычаев, обыкновений, а также из судебных решений и решений международных организаций.

Правовой режим международной торговой системы осно­ван на следующих, в частности, специфических международ­но-правовых принципах.

ПРИНЦИП РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ (СВОБОДЫ ТОРГОВЛИ)

Обязанность международного экономического сотрудни­чества прямо закреплена Уставом ООН. При этом роль МТ подчеркивается рядом резолюций ГА ООН: № 1421 (XIV) от 25.12.59 г. (мировая торговля как фактор развития мирных отношений между государствами); № 1519 (XV) от 15.12.60 г. (расширение международной торговли способст­вует укреплению мира); №№ 1785 (XVII), 2205 (XXII) от 28.12.66 г. (сотрудничество в области МТ как фактор, способ­ствующий установлению дружественных отношений).

Право «свободно торговать с другими странами» зафик­сировано в «Принципах» ЮНКТАД 1964 года. Многие поло­жения, развивающие этот принцип, содержатся в Хартии экономических прав и обязанностей государств 1974 года.

Данный принцип означает:

— право на участие в МТ;

— право свободно заключать двусторонние и многосто­ронние международные договоры по вопросам МТ;

— право объединяться в международные организации, в том числе в организации производителей товаров;

— право участвовать в решении мировых проблем в облас­ти МТ;

— право пользоваться выгодами от МТ;

— обязанность государств развивать взаимную торговлю, не наносить ущерба торговым интересам других стран, учи­тывать растущую взаимозависимость государств в междуна­родной торговой системе, укреплять принцип универсаль­ности в МП;

— обязанность не устанавливать норм ВП, препятствую­щих торговле;

— обязанность воздерживаться от любых форм демпинга;

— обязанность укреплять многостороннюю торговую сис­тему, поддерживать дисциплину в системе ВТО;

— право государств, не имеющих выхода к морю, на сво­бодный доступ к морю в целях МТ.

95. ПРИНЦИП ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ

Данный принцип вытекает из положений текста ГАТТ, пос­ледующих решений, соглашений системы ВТО и означает:

— обязанность государств устранять препятствия в МТ, не устанавливать запрещений и ограничений на импорт или экспорт иных, кроме таможенных пошлин, налогов, сборов; не применять ограничения, несовместимые с правилами ГАТТ (standstill), и устранять ограничения, противоречащие правилам ГАТТ (rollback);

— обязанность снижать уровень таможенного обложения импортируемых товаров, а также не применять к иностран­ным товарам ставки внутреннего налогообложения, имеющие дискриминационный, протекционистский или фискаль­ный характер;

— право государств на встречное понижение ставок тамо­женных пошлин;

— право требовать устранения незаконных запрещений и ограничений, а также право на применение контрмер;

— право на участие в выработке мер в целях устранения препятствий в МТ.

96. ПРИНЦИП ЗАЩИТЫ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА

Данный принцип вытекает из положений текста ГАТТ, пос­ледующих решений и соглашений системы ВТО и означает:

— право и обязанность государств на защиту своей эконо­мики только с помощью мер таможенно-тарифной политики, а также с помощью нетарифных мер (запреты, контингента, лицензии) на основаниях и в пределах, разрешенных согла­шениями системы ВТО;

— право государств на применение мер, защищающих на­циональную экономику, национальных товаропроизводите­лей от ущерба, который может быть нанесен чрезмерным объемом импорта; от ввоза товаров, экспорт которых субси­дируется государством-экспортером;

— право государств на применение антидемпинговых мер и компенсационных пошлин;

— обязанность не применять антидемпинговые меры про­извольно;

— обязанность не осуществлять целенаправленное субси­дирование экспорта.

97. ПРИНЦИП СВОБОДЫ ТРАНЗИТА

Данный принцип вытекает из положений текста ГАТТ, «Принципов» ЮНКТАД 1964 года, Конвенции 1965 года о транзитной торговле государств, не имеющих выхода к морю, и означает:

— право на свободу транзита через территорию государст­ва-участника международной торговой системы и на осво­бождение транзитных товаров от таможенных пошлин и транзитных сборов;

— право государства, не имеющего выхода к морю, на сво­бодный доступ к морю в целях осуществления международ­ной торговли;

— обязанность прибрежных государств предоставлять свободу транзита товарам, а также доступ к морским портам судам государства, не имеющего выхода к морю.

98. ПРИНЦИП ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬ­НОГО РЕЖИМА

Данный принцип вытекает из положений текста ГАТТ, пос­ледующих решений и соглашений системы ВТО и означает:

— обязанность государств предоставлять товарам ино­странного происхождения тот же режим на внутреннем рынке, что и национальным товарам, в частности, в области налогообложения; национальных законов, подзаконных актов, регулирующих внутреннюю торговлю; финансовых, административных, транспортных мер;

— обязанность государств обеспечить национальный режим иностранным товарам на всей своей территории, включая административно-территориальные образования (т. е. и в том, что касается, в частности, местных налогов).

Внутренний правовой режим в том, что касается отечест­венных и иностранных товаров на национальном рынке, во все более глубокой степени становится предметом правового ре­гулирования в международном торговом праве. С учетом про­исходящей конвергенции и интеграции экономик значение принципа предоставления национального режима возрастает.

99. ПРИНЦИП ВЗАИМНОСТИ

Применительно к МТ данный принцип МП понимается двояко:

1. как РАВЕНСТВО В ПРАВАХ И ОБЯЗАННОСТЯХ го­сударств-партнеров, идентичность, взаимообусловленность прав и обязанностей в правоотношениях, предметом которых являются экспортно-импортные операции (формальная вза­имность) — например, взаимное предоставление РНБ;

2. как РАВЕНСТВО (симметрия, адекватность) РЕ­ЗУЛЬТАТОВ реализации прав и обязанностей, выгод, условий, режимов в том, что касается взаимного доступа товаров на национальные рынки государств-партнеров (материаль­ная взаимность), — например, при требовании, чтобы предо­ставляемые взаимно режимы наибольшего благоприятство­вания были равноценны в охвате товарной номенклатуры и/или по уровню таможенного обложения товаров и т.п.

Принцип материальной взаимности применяется, в част­ности, при согласовании таможенных уступок в системе ВТО. Согласно этой процедуре государства-партнеры в рам­ках многосторонних переговоров согласовывают размеры снижения уровней таможенных пошлин на группы товаров, представляющие взаимный интерес, или договариваются не повышать тарифные ставки на них.

Применялся также метод «линейного» снижения ставок на согласованный процент по широкой гамме товаров. Согла­сованные ставки фиксируются в списках тарифных уступок и в силу ПНБ распространяются на все другие государства. Сами списки тарифных уступок становятся неотъемлемой частью текста ГАТТ.

Если какому-то государству необходимо поднять согласо­ванный уровень таможенной ставки, то соответствующее го­сударство должно вновь вступить в переговоры с прежними партнерами, с главными поставщиками данного товара/груп­пы товаров и предложить им равноценную уступку по друго­му товару/группе товаров.

При присоединении к ГАТТ государство приобретает право на все уступки, содержащиеся в приложенных к тексту ГАТТ перечнях, однако взамен должно предложить сниже­ние ставок собственного тарифа.

Такая процедура рассчитана на государства, в которых та­моженные тарифы играют роль основного регулятора объ­емов доступа товаров на национальные рынки. Поэтому при присоединении в свое время к ГАТТ государств с планово-централизованной экономикой (Польша — 1967 г.; Румы­ния — 1971 г.; Венгрия — 1973 г.) каждый раз вставала про­блема адаптировать принцип взаимности к рынку, где роль основного регулятора импорта играет директивный план, а не таможенный тариф.

Очевидно, что страна с планово-централизованной эконо­микой, в отношении которой должны были при присоедине­нии к ГАТТ вступить в действие зафиксированные в перечнях ставки таможенных пошлин, получала реальное расширение доступа своих товаров на рынки других стран-членов ГАТТ.

В то же время предоставляемые ею ответные ТАРИФ­НЫЕ уступки не расширяли фактический доступ иностран­ных товаров на её рынок; для этого требовалось воздейство­вать на систему планирования, например возложив на плано­во-централизованное государство в качестве компенсации обязательство ежегодного увеличения импорта в определен­ном размере. Эта разновидность материальной взаимности получила название «эффективной взаимности» и внедрялась развитыми государствами с рыночной экономикой в качестве основного «принципа» в торговых взаимоотношениях с госу­дарствами плановой экономики.

В Заключительном акте СБСЕ 1975 года (в преамбулу раздела «Сотрудничество в области экономики, науки и тех­ники и окружающей среды») была включена выработанная государствами-участниками совместно в результате сложно­го компромисса следующая формулировка: «признавая, что такое сотрудничество может развиваться на основе равенства и обоюдного удовлетворения партнеров и ВЗАИМНОСТИ, ПОЗВОЛЯЮЩЕЙ В ЦЕЛОМ СПРАВЕДЛИВОЕ РАС­ПРЕДЕЛЕНИЕ ВЫГОД И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ СРАВНИ­МОГО ОБЪЕМА, при соблюдении двусторонних и много­сторонних соглашений».

Вне ГАТТ государства с рыночной экономикой в качестве противовеса директивно-плановому импорту вводили кон­тингентирование импорта из государств с планово-централи­зованной экономикой и применяли другие меры, которые рассматривались последними как дискриминационные.

Принцип материальной взаимности утверждается и в сфере международной торговли услугами — транспортными, информационными, финансовыми и др.

Так, согласно Директиве ЕС от 15.12.89 г. (ст.9), Ко­миссия ЕС должна контролировать, чтобы эффективность доступа на рынки третьих стран кредитным учреждениям ЕС была сопоставима с эффективностью режима, предо­ставляемого кредитным учреждениям третьих стран на рынке ЕС и чтобы национальные режимы для иностранных кредитных учреждении обеспечивали бы одинаковые кон­курентные условия по сравнению с национальными кре­дитными учреждениями.

100. ПРИНЦИП ВЗАИМНОЙ ВЫГОДЫ

Международно-правовой принцип взаимной выгоды при­менительно к международной торговле зафиксирован в ряде документов: резолюции ЮНКТАД-II № 15 (II) (расширение экономических отношений между Востоком и Западом на ос­нове взаимности); «Принципах» ЮНКТАД 1964 года (МТ должна быть взаимовыгодной) и др.

Данный принцип означает:

— право государств на учет их интересов при решении во­просов и проблем МТ;

— право пользоваться выгодами от МТ, самостоятельно оценивать степень выгодности;

— обязанность государств обеспечивать свою выгоду при соблюдении принципов и норм МП, учитывать интересы других стран при осуществлении своей ВЭД и участии в МТ;

— обязанность не применять в МТ принудительные меры, направленные на извлечение выгоды или ущемление прав других государств;

— обязанность государств не обуславливать оказание эко­номической помощи развивающимся странам требованиями политического и военного характера.

Взаимная выгода не всегда сводится к материальной вза­имности. Материальная взаимность — лишь частный случай взаимной выгоды. Как правило, взаимовыгодность оценива­ется государствами в контексте достаточно широких ком­плексов экономических и политических взаимоотношений .

101. ПРИНЦИП НЕДИСКРИМИНАЦИИ В ТОРГОВЛЕ

Данный принцип имеет характер общеобязательной обычно-правовой нормы и подтвержден в «Принципах» ЮНКТАД 1964 года, Хартии экономических прав и обязанностей государств 1974 года, Заключительном акте СБСЕ 1975 года. Он означает:

— право государства не подвергаться дискриминации, пользоваться общим для всех режимом в отношении до­ступа товаров на иностранный рынок, в отношении условий деятельности физических/юридических лиц на иностран­ном рынке;

— обязанность предоставлять иностранным товарам, ино­странным физическим/юридическим лицам одного государ­ства режим не менее благоприятный, чем товарам и лицам любого третьего государства; не допускать различий между ними в ущерб отдельному государству/государствам; не вы­двигать дополнительных условий;

— право предоставлять иностранным товарам, иностран­ным физическим/юридическим лицам какого-либо государ­ства-партнера более благоприятные условия по сравнению с общим недискриминационным режимом;

— право на защиту национального рынка от иностранного импорта, наносящего ущерб экономике, путем принятия за­конных ограничительных мер при одинаковых обстоятельст­вах к товарам, физическим/юридическим лицам любого го­сударства без каких-либо различий;

— обязанность PC не подвергать дискриминации разви­тые государства независимо от характера их экономики.

Вместе с тем, следует иметь в виду, что современный экономический правопорядок, в основе которого находится система ВТО, рассчитан на взаимодействие государств с рыночной экономикой. В этом смысле он сориентирован на дискриминационный режим в отношении государств с планово-централизованной, государственно-монополисти­ческой экономикой, хотя в рамках конвергенции и интег­рации национальных экономик таких государств становит­ся все меньше и меньше.

102. ПРИНЦИП НАИБОЛЬШЕГО БЛАГОПРИЯТСТ­ВОВАНИЯ (ПНБ)

Данный принцип вытекает из системы двусторонних тор­говых договоров, существующих между государствами, текста ГАТТ, последующих решений, соглашении системы ВТО. Он подтвержден в «Принципах» ЮНКТАД 1964 года, Хар­тии экономических прав и обязанностей государств 1974 года, Заключительном акте СБСЕ 1975 года.

Рекомендации о взаимном предоставлении РНБ содержа­лись в резолюциях международных экономических конфе­ренций 1922 года и 1927 года (Женева), проходивших под эгидой Лиги Наций.

ОПРЕДЕЛЕНИЯ И РАЗГРАНИЧЕНИЕ ПОНЯТИЙ:

Содержащаяся в международных договорах формулировка о предоставлении РНБ называется КЛАУЗУЛОЙ о наиболее благоприятствуемой нации.

Клаузула — это форма договорной конкретизации ПРИН­ЦИПА наибольшего благоприятствования. Существует мно­жество «клаузул», но только один «принцип». Этот принцип объединяет группу международно-правовых норм, регулиру­ющих тесно связанные друг с другом вопросы, в том числе нормы международно-правового обычая.

В этом смысле данный целостный комплекс норм пред­ставляет собой ИНСТИТУТ международного экономичес­кого права. Существо ПНБ заключается в специфическом МЕТОДЕ достижения равноправия — приравнивании к ре­жиму, распространенному на третье государство.

Государство, которое согласилось предоставить РНБ, на­зывается БЕНЕФИЦИРУЮЩИМ государством. Государ­ство, в отношении которого принято это обязательство, явля­ется БЕНЕФИЦИАРОМ. Как правило, государства высту­пают одновременно в двух качествах — бенефицирующего государства и бенефициара.

Односторонние клаузулы о РНБ встречаются крайне редко — например, в договорах, на основании которых РНБ предоставляется судам государства, не имеющего морского берега, в портах бенефицирующего морского государства.

Что касается понятия РЕЖИМа, то возможно двоякое по­нимание этого термина применительно к институту наиболь­шего благоприятствования:

1. РЕЖИМ как комплекс правоотношении, складывающихся во внутригосударственном праве в целях реализации клаузулы (режим наиболее благоприятствуемой нации);

2. РЕЖИМ как комплекс правоотношений, складываю­щихся в межгосударственных отношениях на основе ПНБ и заложенного в нем МЕТОДА (режим предоставления режи­ма наиболее благоприятствуемой нации).

Сфера применения ПНБ достаточно широка, хотя метод, заложенный в данном принципе, позволяет в потенциале применять ПНБ и в тех областях взаимоотношений, где госу­дарства предпочитают пока метод материальной взаимности.

На практике наиболее распространенной областью при­менения ПНБ является сфера таможенно-тарифного регули­рования доступа товаров на национальные рынки. Именно в этой сфере предоставление РНБ является универсальной нормой МЭП, содержащей элементы когентности — от jus cogens (при соблюдении законных исключений).

С уменьшением роли таможенных тарифов в качестве ин­струмента торговой политики, возрастанием доли вывоза не товаров, а капиталов соответственно видоизменяется и сфера применения ПНБ.

Общепризнанными, универсальными императивными можно считать также нормы обычно-правового и договорно­го характера, в соответствии с которыми законными исклю­чениями из сферы действия ПНБ в области МТ являются:

— преимущества, предоставляемые товарам и лицам в рамках приграничной торговли;

— преимущества для PC в соответствии с ОСП;

— преимущества в отношении государств, не имеющих выхода к морю;

— преимущества, вытекающие из участия в экономичес­ких интеграционных объединениях государств.

Права и обязанности, вытекающие из клаузулы о НБН, теоретически остаются «замороженными», пока не возник­нут соответствующие правоотношения с ТРЕТЬИМ ГОСУ­ДАРСТВОМ. Под «третьим государством» в данном случае может пониматься как государство, не являющееся участни­ком договора (случай двустороннего договора), так и государство-участник многостороннего договора, которое не яв­ляется ни бенефицирующим государством, ни государством-бенефициаром.

Клаузула о НБН «приводится в действие» распростране­нием соответствующего режима на третье государство неза­висимо от того, проистекает ли этот режим из соглашения (двустороннего или многостороннего) между бенефицирую­щим государством и третьим государством, из внутригосу­дарственных актов или односторонних действий; является ли этот режим национальным режимом, а также независимо от того, пользуется ли третье государство фактически предо­ставленным ему режимом или нет, было ли обусловлено рас­пространение режима на третье государство каким-либо тре­бованием или нет.

Соответственно действие клаузулы между бенефицирую­щим государством и бенефициаром прекращается, когда тре­тье государство теряет свое положение наиболее благоприят-ствуемой нации (если третьих государств несколько, то ВСЕ третьи государства).

103. Одной из сложных теоретических проблем в МЭП является практика применения «обусловленной» клаузулы о НБН, т.е. предоставления РНБ под «условием о возмеще­нии». В принципе единственным «возмещением» при реали­зации ПНБ должно быть ответное предоставление РНБ.

В двусторонности обязательства и заключается выгод­ность ПНБ для бенефицирующего государства и для сообще­ства государств. Однако на практике предоставление РНБ за­частую обусловливалось требованиями со стороны бенефи­цирующего государства от бенефициара:

— определенных компенсаций;

— материальной взаимности (условий взаимного режима);

— предоставления займов;

— условий для проникновения на рынок услуг бенефи­циара;

— улучшения условий для физических/юридических лиц на иностранном рынке;

— урегулирования финансовых и имущественных претен­зий;

— расширения контактов в области культуры и информа­ции;

— а также политическими условиями.

В настоящее время как в доктрине, так и в практике госу­дарств преобладает презумпция необусловленности клаузул о НБН.

104. ПНБ тесно связан с принципом недискриминации. Принцип недискриминации не позволяет ухудшать условия, а ПНБ препятствует постепенному накоплению условий для «положительной» дискриминации в пользу лишь отдельных государств.

При универсальном применении ПНБ в таможенно-тарифной сфере произошло своего рода «наложение» одного принципа на другой, и они «работают» в новом качественном единстве. В этих условиях не только дискриминация являет­ся отрицанием ПНБ, но и отказ в РНБ представляет собой дискриминацию. Из этого следует, что в современных усло­виях отрицание или ущемление ПНБ в данной сфере — это нарушение ЮРИДИЧЕСКОГО характера.

104. ПНБ в системе ВТО распространяется в безусловной форме на экспортные, импортные, транзитные операции, платежи по экспортным/импортным операциям, таможен­ные пошлины, любые сборы, взимаемые в связи с внешнетор­говыми операциями, на все правила и формальности, с ними связанные.

Согласно Генеральному соглашению о торговле услугами (ГАТС) ПНБ применяется также в сфере МТ услугами при трансграничном движении услуг.

Согласно Соглашению по торговым аспектам защиты прав интеллектуальной собственности, включая торговлю поддельными товарами (ТРИП, или ТРИПС), применение ПНБ, наряду с национальным режимом, предусматривается в области прав интеллектуальной собственности.

Таким образом, ПНБ в международной торговой системе означает:

— право государств на максимально благоприятные став­ки таможенного тарифа на иностранной таможенной терри­тории в отношении своих товаров, а также на максимально благоприятные сборы в связи с импортом, экспортом, тран­зитом;

— обязанность государств распространять на иностран­ные товары максимально благоприятные ставки таможенных тарифов и сборов;

— право не предоставлять государствам-бенефициарам в силу ПНБ те преференциальные ставки, сборы и другие пре­имущества (например, отмена ставок и сборов), — которые имеют место в приграничной торговле, в торговле с PC в рам­ках ОСП, в отношении государств, не имеющих выхода к морю, — вытекают из участия в экономических интеграцион­ных объединениях;

— право бенефицирующего государства предоставлять третьим государствам максимально благоприятные условия в более широкой сфере взаимоотношений, чем таможенно-тарифная сфера, без обязанности распространять эти усло­вия на бенефициара, если только такое распространение в более широкой сфере не предусмотрено договором между бе­нефицирующим государством и бенефициаром.

105. ПРИНЦИП ПРЕФЕРЕНЦИЙ ДЛЯ PC

Данный принцип провозглашен в «Принципах» ЮНКТАД 1964 года, закреплен в тексте ГАТТ, последующих ре­шениях, соглашениях системы ВТО, Хартии экономических прав и обязанностей государств 1974 года, Белградском До­говоре о глобальной системе торговых преференций 1988 года (вступил в силу 19.4.89 г.) и др.

Секретариат ЮНКТАД, таким образом, мотивировал необходимость в данном принципе (док. ООН TD/B/C.2/A.C.1/7): «Традиционный принцип наиболее благоприятствуемой нации предназначается для установления равенства режимов, но он не принимает во внимание тот факт, что в мире существует неравенство экономических структур и уровней развития; предоставлять равный режим странам, ко­торые экономически не равны, означает равенство режима только с формальной точки зрения, но в действительности рав­носильно неравенству режима. Отсюда необходимость предо­ставления преференций в пользу развивающихся стран». Данный принцип означает:

— право PC на специальные (особо льготные) ставки та­моженных пошлин и другие преференции в отношении их товаров на рынках развитых стран без предоставления встречного возмещения;

— право PC не предоставлять развитым странам те префе­ренции, которые имеют место в торговле между самими PC;

— право PC на применение субсидий, в т.ч. экспортных, в целях социально-экономического развития;

— обязанность PC не подвергать дискриминации разви­тые государства независимо от характера их экономики;

— обязанность развитых государств снижать или отме­нять пошлины на товары PC без встречного возмещения, а также их право постепенно отменять преференции по мере развития того или иного развивающегося государства;

— обязанность PC по мере развития во все большей степе­ни брать на себя обязательства, характерные для развитых государств в МТ.

106. Заметное место в международной торговой системе занимают нормы так называемого «мягкого права». Данный термин используется для обозначения:

1. особого вида международно-правовых норм, не порож­дающих четких, твердых прав и обязанностей, а устанавлива­ющих лишь общие направления взаимодействия государств (для таких норм характерны формулировки: «принять меры», «стремиться», «добиваться» и т.п.);

2. морально-политических норм резолюций международ­ных организаций, совместных заявлений и др.

В последнее десятилетие заметным явлением в междуна­родной торговой системе стало применение рядом госу­дарств защитных мер, формально не входивших в круг веде­ния ГАТТ и не запрещенных им, — например, соглашений об упорядочении рынков, о добровольных ограничениях экс­порта и др. Эти меры получили название «серой зоны». По результатам Уругвайского раунда МТП ГАТТ нетарифные меры «серой зоны» объявлены незаконными и подлежат уст­ранению в течение 5 лет после вступления в силу Соглаше­ния об учреждении ВТО.

6.2. Тарифные и нетарифные меры регулирования МТ

107. В международной торговой системе в том, что касает­ся доступа иностранных товаров на национальные рынки взаимодействуют две тенденции: *либерализация и протекци­онизм.*

Соответственно этим тенденциям в международном тор­говом праве закреплены принцип либерализации торговли и принцип защиты национального рынка. Во внешнеторговой политике государств используются для этого *тарифные и не­тарифные* меры как в актах внутригосударственного права, так и в международно-правовой позиции государств при ре­шении проблем МТ, в том числе в рамках ВТО.

Идея создания глобального единого экономического про­странства, из которой исходит современный международный экономический порядок, реализуется через принцип свободы торговли, устранение нетарифных барьеров, согласованное снижение ставок таможенных пошлин до их полной ликви­дации.

С учетом этого регулирование импорта путем прямого ус­тановления количественных объемов ввоза практически во всех основных государствах-участниках МТ заменено или заменяется на таможенно-тарифное регулирование товаро-потоков. Таможенно-тарифное регулирование несет фис­кальные и/или защитные функции. Практика знает примене­ние следующих видов таможенных пошлин:

— импортные;

— экспортные (используются редко);

— транзитные (в настоящее время практически не приме­няются).

В зависимости от методики установления уровня тамо­женных пошлин различают пошлины:

— специфические, т. е. в виде фиксированной суммы с единицы измерения;

— адвалорные, т. е. в виде процента от декларируемой про­давцом стоимости товара;

— альтернативные (комбинированные), когда таможен­ные органы самостоятельно выбирают между специализиро­ванной и адвалорной в сторону более высокой.

Обычно таможенные тарифы содержат несколько уров­ней ставок:

— общие ставки (или, иначе, максимальные, генеральные, автономные);

— наиболее благоприятные (минимальные);

— преференциальные.

Однако поскольку почти все государства, задействован­ные в международную торговую систему, связаны через ВТО или двусторонние торговые договоры обязательством о предоставлении РНБ, применение «общих», максимальных, ставок в отношении товаров какого-либо государства факти­чески означает дискриминацию этого государства в МТ.

Структура таможенных тарифов крупных развитых госу­дарств, как правило, содержит 2—3 колонки с соответствую­щими ставками пошлин. В ряде государств тарифы более дифференцированы: в тарифе Венесуэлы — 7 колонок, Сене­гала — 9, Мали — 17.

Структура таможенных тарифов по мере развития МТ усложнилась. Первоначально существовали одноколонные тарифы и применялась единая ставка ко всем импортировав­шимся товарам, независимо от страны происхождения. Это не позволяло гибко решать торгово-политические задачи.

В современных тарифах товары распределяются по груп­пам в соответствии с производственными признаками. Для *развитых* государств характерно, что уровень ставок импорт­ных пошлин, как правило, прямо пропорционален степени обработки ввозимого товара: чем технологичнее товар, тем выше пошлина. Это стимулирует ввоз сырья и обеспечивает защиту национальной промышленности.

В свою очередь, такая практика развитых государств не соответствует объективным групповым интересам PC, так как именно они являются основными поставщиками сырье­вых ресурсов в развитые страны. По этой причине многие PC в целях развития национальной экономики стремятся к по­вышению степени обработки вывозимого сырья, что повыша­ет и его цену.

Действующий в настоящее время таможенный тариф Рос­сии в качестве базовых предусматривает ставки РНБ. В отно­шении товаров из стран, не являющихся наиболее благоприятствуемыми нациями, базовые ставки увеличиваются вдвое.

В отношении товаров из PC базовые ставки уменьшаются вдвое. Товары, происходящие из 46 наименее развитых госу­дарств, ввозятся беспошлинно. Товары из стран СНГ также ввозятся беспошлинно.

В определенные периоды (1992—1995 гг. и с 1999 г.) в Рос­сии применяются *экспортные* пошлины на некоторые сырье­вые, продовольственные, фармацевтические товары, хими­ческую продукцию в целях устранения ценовых диспропор­ций на внутреннем и внешнем рынках.

108. Процесс *оценки товаров* в целях таможенного обло­жения может превратиться в дополнительный барьер импор­ту, особенно если таможенные органы сами контролируют и определяют (как правило, в сторону повышения) стоимость товаров с тем, чтобы получить в бюджет государства боль­ший объем пошлин.

В ст. VII ГАТТ был установлен принцип: таможенная сто­имость должна основываться на фактической стоимости то­вара. По итогам Токио-раунда было принято Соглашение о применении статьи VII ГАТТ (Кодекс по таможенной оценке товаров), уточненное и дополненное в ходе Уругвайского ра­унда. В настоящее время оно является частью пакета доку­ментов ВТО, обязательных для всех государств-участников ВТО.

В основу таможенной оценки товара, согласно Соглаше­нию, должна быть положена «цена сделки», т. е. реально уп­лаченная или подлежащая уплате сумма. Дополнительные расходы покупателя (комиссионные расходы, стоимость упа­ковки, фрахта, страховки и т.д.) могут включаться в эту цену по усмотрению стран-участниц Соглашения.

Что касается цен, которые образуются при обращении то­варов между предприятиями, входящими в одну ТНК, — «трансфертных цен», — то они сами по себе не могут считать­ся неприемлемой основой для таможенной оценки. Однако таможенное учреждение вправе усомниться в обоснованнос­ти таких цен, и в этом случае бремя доказывания обоснован­ности лежит на импортере.

109. ВМТ постоянно усложняется *номенклатура* товаров. Понятно, что процесс состыковки номенклатуры должен быть в поле зрения государств, чтобы обеспечить сопостави­мость статистических данных и контроль за правовыми ре­жимами. Отсюда вытекает необходимость унифицированно­го подхода к классификации товаров.

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 описания и кодирования това­ров (ГС), также разработанной СТС на основе Международ­ной стандартной товарной классификации ООН. В настоя­щее время осуществляется переход на ГС и других стран. Россия перешла на ГС в 1991 году.

110. Линия на сокращение уровня таможенного обложе­ния товаров с последующей ликвидацией пошлин является одним из важнейших направлений деятельности ВТО. Реше­ния о снижении уровня таможенного обложения принима­лись в рамках ГАТТ на следующих многосторонних торго­вых переговорах:

1. Женева (Швейцария) — 1947 г.

2. Аннеси (Франция) — 1949 г.

3. Торки (Великобритания) — 1950 г.

4. Женева - 1956 г.

5. «Диллон — раунд», Женева — 1960—1961 гг.

6. «Кеннеди — раунд», Женева — 1964—1967 гг.

7. «Токио — раунд», Токио — Женева — 1973—1979 гг.

8. «Уругвайский раунд», г. Пунта-дель-Эсте (Уругвай) — Женева - 1986-1994 гг.

Результатом деятельности ГАТТ стало снижение средней величины таможенных пошлин примерно с 60% в 1947 году до 40% в середине 50-х годов, около 10% — в 70-х годах, 5— 7% — в 90-х годах.

В соответствии с решениями Уругвайского раунда МТП ГАТТ (после «четырехстороннего соглашения» 1993 года между США, ЕС Японией и Канадой) подлежат полной от­мене пошлины на ряд товаров (строительное, медицинское оборудование, фармацевтическая продукция, цемент, офис­ную мебель и др.). Одновременно должно быть произведено снижение пошлин на некоторые другие товары, в том числе товары PC, проведена гармонизация пошлин. В результате общая величина таможенного обложения снизится до 3%.

Кроме того, тарифная работа в ВТО идет не только по пути прямого снижения ставок, но и по пути своеобразного «замораживания» (по терминологии ГАТТ — «связывания» или «консолидирования») ставок на существующем или со­гласованном уровне.

По итогам Уругвайского раунда, доля «связанных» ставок в тарифах развитых государств возрастет до 98—99%, PC — до более 70% всей товарной номенклатуры.

111. Особое место в таможенно-тарифном регулировании МТ занимают *антидемпинговые и компенсационные* пошли­ны. Фактически речь идет об экономических контрмерах, санкционируемых международным экономическим правом в ответ на правонарушение, выражающееся в демпинге и суб­сидировании экспорта.

Антидемпинговые пошлины — это дополнительные пош­лины, взимаемые с товаров, продаваемых на экспорт по цене ниже их цены на внутреннем рынке страны-экспортера.

Статья VI ГАТТ в случае демпинга разрешает применять антидемпинговую пошлину в размере, равном разнице между «нормальной» и фактической экспортной ценой, и только тогда, когда результатом демпинга является материальный ущерб национальной промышленности.

Компенсационной называется пошлина, которая, соглас­но ст. VI ГАТТ, «устанавливается с тем, чтобы нейтрализо­вать действие субсидии или льготы, установленной прямо или косвенно в отношении экспорта или производства како­го-либо товара».

Вышеприведенные положения были развиты по итогам Токио-раунда в Соглашении о применении ст. VI ГАТТ («Антидемпинговый кодекс») и Соглашении о субсидиях и компенсационных мерах 1979 года.

В ходе Уругвайского раунда Соглашения были модерни­зированы и включены в обязательный пакет ВТО. Зачастую введение антидемпинговых и компенсационных пошлин ис­пользуется произвольно, противоправно, выборочно — в на­рушение международного экономического права.

Для установления антидемпинговой пошлины необходи­мы три условия:

1. должен быть констатирован ФАКТ демпинга;

2. должно быть констатировано причинение ущерба наци­ональному производству;

3. должна быть выявлена причинная связь между демпин­гом и ущербом.

Антидемпинговое расследование осуществляется государ­ственными компетентными органами по заявлению соответ­ствующей национальной отрасли производства, которая должна быть представлена производителями, имеющими более чем 50%-ную долю в отечественном производстве дан­ного продукта.

Материальный ущерб может быть выражен в таких фор­мах, как сокращение продаж, прибыли, объема выпуска продукции, доли на рынке, производительности, доходов по инвестициям, недоиспользование производственных мощностей.

Ущерб выражается также и в факторах неблагоприятного воздействия на внутренние цены, товарные запасы, занятость, темпы роста, уровень зарплаты, объемы инвестиций и т. д.

Если в ходе расследования невозможно установить кон­кретного поставщика демпингового товара, то антидемпинго­вая пошлина может быть введена не против товаров невыяв­ленной организации-экспортера, а в отношении товаров оп­ределенной страны. Устанавливается такая пошлина в разме­ре н на срок, способных нейтрализовать ущерб от демпинга (но не более чем на 5 лет).

112. Компенсационные меры могут применяться только в отношении субсидий, признанных «специфическими». Тако­выми они признаются, если субсидия предоставляется толь­ко отдельным предприятиям, группам предприятий или от­раслям промышленности. Если же право на субсидию обще­доступно, установлены объективные критерии ее получения, то такая субсидия не является «специфической».

Выделяются две категории специфических субсидий:

— запрещенные (направлены на экспорт продукции или на использование отечественных товаров вместо импорт­ных); в отношении них действует ускоренная и упрощенная процедура применения компенсационных мер;

— дающие основания для судебного разбирательства; в этих случаях субсидирующая сторона обязана отозвать суб­сидию или компенсировать ущерб.

В число разрешенных, «неспецифических», субсидий вхо­дит финансирование НИОКР, регионального развития, адаптации предприятий к требованиям охраны окружающей среды и т.п.

Под субсидией понимается вклад, дотация правительства или государственного органа: передача средств, прямые пере­воды, кредитные гарантии, финансовые льготы, налоговые льготы, любые формы поддержки доходов и цен.

Материальный ущерб от субсидирования считается суще­ствующим, если общая величина субсидии в стоимости това­ра выше 5%*.* Компенсационные пошлины вводятся властями импортирующей страны на основе итогов расследования.

Программы субсидирования, существующие в странах с *переходной* экономикой, должны быть прекращены или при­ведены в соответствие с Соглашением в течение 7 лет с даты вступления в силу Соглашения об учреждении ВТО. Разви­вающимся странам предоставляется для этого 8 лет. Для на­именее развитых из PC этот срок не установлен.

113. По мере снижения общего уровня тарифных ставок в рамках ГАТТ (теперь — ВТО) объективно возрастала значи­мость НЕТАРИФНЫХ МЕР регулирования — как разре­шенных к применению в определенных пределах, так и «не­законных».

Новая волна протекционизма, охватившая в 70-80-е гг. XX в. развитые страны, состояла в основном из нетарифных барьеров и ограничений как «второго (и теперь, возможно, главного) эшелона» защиты национальных рынков.

Нетарифные ограничения охватывают большую группу разнородных мер. Классификационные перечни таких мер разработаны, в частности, в ВТО и ЮНКТАД в целях кон­троля за правовой дисциплиной в международной торговой системе, разработки соответствующих международных со­глашений, содействия унификации внутреннего права в части применения нетарифных мер.

Принято различать:

1. нетарифные ограничения, специально — дополнительно к пошлинам — созданные для регулирования доступа ино­странных товаров на национальные рынки: квотирование, лицензирование, запреты, добровольные ограничения экс­порта, таможенные сборы и формальности и т.п. Их примене­ние регулируется, среди прочего, в торговых договорах, в других двусторонних и многосторонних договорах;

2. нетарифные ограничения, воздействие которых на товаропотоки является побочным, скрытым (хотя при этом может быть и сознательно используемым): технические стан­дарты, санитарные нормы, административные формальнос­ти, налоги, акцизные сборы, субсидии и др. Большинство не­тарифных ограничений этой группы, являясь инструментами внутренней экономической политики, находятся пока за пре­делами международно-правового регулирования. Это факти­чески «третий — самый глубокий — эшелон защиты нацио­нального рынка.

По различным оценкам, нетарифные ограничения охваты­вают около 20—30% мировой торговли. Всего насчитывается около 600 видов таких ограничений.

114. Нетарифные ограничения (квоты, лицензии, запреты и т.п.) используются также и для регулирования ЭКСПОР­ТА. Происходит это, как правило, в следующих случаях:

— при квотировании и лицензировании экспорта товаров, являющихся дефицитными на национальном рынке (данное ограничение разрешено ст. XI, п. 2а ГАТТ);

— при экспорте товаров в рамках международных товар­ных соглашений в целях стабилизации соответствующего транснационального товарного рынка;

— при экспорте текстильных изделий и одежды в соответ­ствии с Соглашением по текстильным изделиям и одежде, вступившим в силу в рамках ВТО с 1.1. 95 г.;

— при экспорте товаров двойного (гражданского и воен­ного) назначения;

— при экспорте товаров стратегического значения (воору­жения, военные материалы и т.п.).

115. Правила ВТО (ст. XX-XXI ГАТТ) допускают ис­ключения из режима применения тарифных и нетарифных ограничений «*по* *соображениям безопасности»* страны. Именно со ссылкой на эти статьи зачастую ограничивался или запрещался экспорт из США в СССР, а затем в Россию, высокотехнологичных товаров.

116. Средства нетарифного регулирования воздействуют на товаропотоки по трем направлениям:

— повышают цену попавших на национальный рынок иностранных товаров;

— препятствуют потреблению, сбыту иностранных това­ров на национальном рынке;

— количественно ограничивают или запрещают ввоз и по­требление иностранных товаров.

Согласно ст. 1, III ГАТТ, применение любых мер регули­рования, в том числе и нетарифных, должно осуществляться в соответствии с ПНБ и принципом предоставления нацио­нального режима. И хотя ст. XI ГАТТ запрещает государст­вам использовать какие-либо меры регулирования помимо таможенных, — сказалась недостаточность, гибкость положе­ний ГАТТ, множественность допустимых исключений.

В ходе Уругвайского раунда были предприняты усилия ужесточить дисциплину применения нетарифных мер и, в частности, полностью устранить использование мер «серой зоны».

Ряд статей ГАТТ, прямо посвященных количественным ограничениям, запретам и др., были в ходе МТП ГАТТ разви­ты в отдельных соглашениях, получивших название «Кодек­сов»: в Соглашении по техническим барьерам в торговле, Со­глашении по процедурам лицензирования импорта, Согла­шении по интерпретации статьи VII ГАТТ («Кодексе по та­моженной оценке»), Соглашении по применению санитар­ных и фитосанитарных мер.

С 1.1.95 г. все эти «кодексы» вошли в правовую систему ВТО и обязательны для всех государств-членов ВТО. Нали­цо общая тенденция: поставить под контроль практику при­менения нетарифных мер, детализировать правовой режим их использования, обозначить линию на устранение нета­рифных ограничений.

117. КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

В 30—40-е гг. XX в. в большинстве развитых стран были приняты законы, разрешавшие исполнительной власти при­менять прямое административное регулирование внешней торговли — количества и номенклатуры импорта/экспорта.

Учитывая это, в ГАТТ были включены положения, касаю­щиеся количественного регулирования (ст. XI—XIV): госу­дарства должны были отказаться от применения количест­венных ограничений; допускались они только в целях «обес­печения внешнего финансового положения и равновесия платежного баланса» (т.е. когда налицо был платежный дис­баланс), а также при некоторых других обстоятельствах.

Наиболее распространенная форма количественных огра­ничений – ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ. Лицензия может быть индивидуальной. Это, как правило, разовое, ограниченное во времени, разрешение на импорт/экспорт товара примени­тельно к определенному государству, регламентирующее все стороны сделки.

Генеральная лицензия — это постоянно действующее раз­решение, которое предоставляет право любому лицу или фирме импортировать перечисленные в ней товары без каких-либо ограничений по стоимости и количеству из любой страны или только из определенных указанных в ли­цензии стран. Часто в генеральной лицензии перечисляются лишь товары, запрещенные к ввозу, имея в виду, что непо­именованные, т. е. все остальные, товары подпадают под общий режим генеральной лицензии.

Автоматическая лицензия выдается по заявке импортера без формальностей или с упрощением их до минимума. При­менение лицензирования, даже в автоматическом варианте, ухудшает условия для конкуренции иностранных товаров с национальными товарами, вызывает дополнительные расхо­ды, сохраняет наготове карательную мощь государства, явля­ется, по сути, дискриминационным ограничением.

Еще одной формой количественных ограничений являет­ся КОНТИНГЕНТИРОВАНИЕ, т. е. ограничение импорта товара определенным количественным объемом. Обычно оно используется как *глобальное* или *индивидуальное* КВОТИ­РОВАНИЕ.

*Глобальная* квота устанавливает размер импорта товара в стоимостных или натуральных единицах на период времени без распределения долей по странам. Экономическая функ­ция глобального квотирования — защита интересов нацио­нальных монополий, удерживание внутренних цен от по­нижений. Внешнеэкономическая функция — воздействие на экспортирующую страну.

При *индивидуальной* квоте общий размер квоты распреде­ляется по странам либо пропорционально их доле в импорте за предыдущий период, либо на основе двусторонних согла­шений. Очевидна дискриминационная направленность этого вида нетарифных ограничений.

В настоящее время в международной торговой системе распространяется применение так называемых ТАРИФ­НЫХ КОНТИНГЕНТОВ, в рамках которых ввоз определен­ного количества товаров осуществляется по сниженным ставкам таможенных пошлин или беспошлинно. Товары, ввозимые сверх тарифного контингента, облагаются обычны­ми пошлинами.

118. Непосредственное отношение к количественному ре­гулированию импорта имеют соглашения о ДОБРОВОЛЬ­НЫХ ОГРАНИЧЕНИЯХ ЭКСПОРТА.

Это соглашения между экспортирующей и импортирую­щей странами, заключенные по инициативе импортирующей стороны, на основе которых экспортирующая сторона берет на себя обязательство ограничить вывоз определенных това­ров.

Первые такие соглашения были заключены США с Япо­нией и странами Западной Европы в начале 60-х гг. XX в. по текстильным изделиям и прокату черных металлов. В 70—80-х гг. число таких соглашений стало быстро расти. Особенно рас­пространены добровольные ограничения экспорта в области черных металлов, химических, текстильных товаров, радио­электроники, автомобильной промышленности и др.

Зачастую такие соглашения заключаются между импорти­рующей и экспортирующей фирмами; в этом случае «неправи­тельственный» характер соглашения выводит данные торго­вые взаимоотношения из-под международного контроля.

Добровольные ограничения экспорта являются также предметом некоторых многосторонних соглашений, как это имеет место, например, в рамках Соглашения по текстиль­ным изделиям и одежде.

Практика добровольных ограничений экспорта долгое время находилась в «серой зоне» международного экономи­ческого правопорядка. В Соглашении по защитным мерам содержится обязательство государств-членов ВТО «не доби­ваться, не применять и не сохранять добровольных ограниче­ний экспорта, соглашений о регулировании рынков или любых других подобных мер, применяемых к экспорту или импорту».

119. НАЛОГИ КАК НЕТАРИФНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Ввозимые товары, наряду с таможенными пошлинами или в их отсутствие, часто облагаются уравнительным или пограничным налогом на таможенной границе (импортные налоги, сборы, портовые сборы и др.), а также различными налогами и сборами внутри страны (акцизы, НДС, скользя­щие импортные сборы и др.).

Таким образом, существующие системы налогообложения экспорта/импорта построены на одном из двух принципов: «принципе происхождения», когда товары облагаются нало­гом по месту их производства, происхождения; «принципе назначения», когда товары облагаются налогом по месту их потребления, назначения.

В соответствии со ст. III ГАТТ внутренние налоги не должны применяться так, чтобы создавать защиту для внут­реннего производства и внутреннего рынка. При этом импор­тированные товары не должны облагаться внутренними на­логами любого рода, в том числе превышающими налоги и сборы, применяемые к аналогичным товарам отечественного происхождения (принцип предоставления национального режима).

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

Суд ЕС в одном из своих постановлений подчеркнул, что «любой денежный сбор, независимо от названия, величины или способа взимания, которым облагаются отечественные или иностранные товары в связи с пересечением границы, представляет собой налог, равноценный по своему действию таможенной пошлине, и подпадает под действие статей 9, 12, 13 и 16 Римского договора (отмена таможенных пошлин внутри. — *Авт.)* даже в том случае, если этот сбор не имеет дискриминационного или протекционистского характера, а облагаемый им товар не конкурирует с внутренним произ­водством».

Одной из важнейших проблем в современной междуна­родной торговой системе является практика применения «скользящих импортных сборов» в отношении сельскохо­зяйственных товаров в рамках ЕС.

Основу единой политики ЕС в области сельскохозяйст­венных товаров составляют внутренние цены на рынке ЕС. Они делятся на три группы: контрольные, минимальные, «шлюзовые».

Контрольные цены устанавливаются ежегодно Советом министров ЕС. Минимальные цены — это гарантированные закупочные цены, по которым государственные органы в странах ЕС закупают сельскохозяйственные товары на рынке ЕС. Шлюзовые цены устанавливаются на товары, по кото­рым не определяются контрольные цены.

КЕС определяет по каждому товару уровень мировых цен СИФ и ежедневно публикует размеры компенсационных сборов. Рассчитываются эти сборы как разница между миро­вой ценой и контрольной ценой ЕС (с поправками на транс­портные расходы и качество). Эти сборы взимаются при ввозе сельскохозяйственных товаров (2/3 номенклатуры сельскохозяйственных товаров) на рынок ЕС вместо пошлин или, как это имеет место в отношении обработанных продо­вольственных товаров, — вместе с таможенными пошлинами. Эта система представляет собой элемент государственного регулирования внешней торговли, инструмент коллективной защиты агропромышленного комплекса ЕС.

В Соглашении по сельскому хозяйству (ст. 4, п. 2; 5, 6), входящем в пакет документов ВТО, предусмотрено, что госу­дарства-члены ВТО не должны прибегать к использованию нетарифных мер — количественным ограничениям, лицензи­рованию, скользящим импортным налогам. Они должны быть пересчитаны в таможенные пошлины и заменены экви­валентными ставками импортных пошлин. Фактически речь идет о трансформации единой сельскохозяйственной поли­тики ЕС.

120. ТЕХНИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ

Технические барьеры — это требования к стандартам, сис­темам измерения, качеству, технике безопасности, санитарно-ветеринарным нормам, правилам упаковки и маркировки и др., используемые в целях регулирования импорта ино­странных товаров.

Защитные, протекционистские функции технических ба­рьеров состоят в увеличении издержек производства и реали­зации товаров, в возможности прямого запрета на ввоз того или иного товара. Так, существующая в Японии система норм и стандартов на легковые автомашины оказалась почти непреодолимым барьером для автомашин производства ЕС и США.

Объектами применения технических барьеров становят­ся прежде всего: электроинструменты и электрооборудова­ние, металлообрабатывающее и деревообрабатывающее обо­рудование, медицинское оборудование, оборудование для пищевой промышленности, фармацевтические товары, хи­мические препараты, игрушки, одежда. Только в США дей­ствуют более 20.000 промышленных стандартов. Примерно столько же их в ЕС. Техническими барьерами, по некото­рым приблизительным оценкам, может задеваться более 1/3 оборота МТ.

Решение проблем, связанных с техническими барьерами, осуществляется по трем направлениям:

— международная унификация, гармонизация норм и стандартов;

— взаимное признание национальных норм и стандартов;

— установление общих международно-правовых правил применения технических норм и стандартов.

В 1979 году, по результатам Токио-раунда, было заключе­но первое многостороннее Соглашение по техническим ба­рьерам в торговле. По итогам Уругвайского раунда было со­гласовано и принято в 1993 году более совершенное Согла­шение по техническим барьерам в торговле, которое вошло в пакет документов ВТО.

121. ТНК преодолевают технические барьеры двумя ос­новными путями:

— приспосабливают промышленное производство к суще­ствующим национальным стандартам;

— создают новые — согласованные на взаимной основе — стандарты, сближая существующие национальные стандарты стран производства и потребления (гармонизация).

122. Учитывая роль и значение стандартов в развитии ми­рового хозяйства активизировали свою работу *международ­ные организации,* занимающиеся вопросами стандартизации: Международная организация по стандартизации (МОС), Международная электротехническая комиссия (МЭК), Международная организация мер и весов (МОМВ), Между­народная организация законодательной метрологии (МОЗМ). Секретариат МОС определил, что общая потреб­ность в международных стандартах составляет до 20 тысяч и для их разработки потребуется более 10 лет.

123. *Соглашение по техническим барьерам* в торговле рас­пространяется как на товары — промышленные и сельскохо­зяйственные, так и на процессы их производства и обработки.

Согласно Соглашению, каждое государство вправе прини­мать и использовать технические регламенты и стандарты с целью обеспечить качество экспорта, защиту жизни и здоро­вья людей, животных, растений, требования производства и производственных процессов, а также отклоняться от между­народных стандартов, если этого требуют фундаментальные географические, климатические факторы, технологические проблемы.

Каждое государство обязано:

— формулировать и применять стандарты таким образом, чтобы не создавать препятствий МТ;

— применять к импортируемым товарам те же стандарты, ставки сборов за сертификацию поставщиков, что и к анало­гичным национальным товарам (национальный режим);

— использовать стандарты в отношении одинаковых това­ров разных стран происхождения, а также процедуры опреде­ления соответствия стандартам на основе принципа наиболь­шего благоприятствования;

— обосновывать стандарты достижениями науки и техники;

— извещать другие страны о принимаемых стандартах, учитывать их реакцию по формулированию стандартов.

Соглашение предусматривает обмен информацией о тех­нических барьерах, публикацию норм, правил, стандартов, участие всех членов ВТО в работе МОС, МЭК, других организаций. Соглашение, по сути, может служить преце­дентом того, как могут регулироваться некоторые другие проблемные вопросы, существующие в международной тор­говой системе.

124. САНИТАРНЫЕ И ФИТОСАНИТАРНЫЕ НОРМЫ также используются в МТ как нетарифные барьеры. Их ос­новное предназначение — охрана здоровья населения, защита животного мира, сельского хозяйства от рисков, возникаю­щих в связи с распространением болезней, их переносчиков, загрязняющих веществ, токсинов, болезней, переносимых животными, растениями или продукцией из них.

Устанавливаются эти нормы санитарно-ветеринарными властями, органами здравоохранения в отношении сельско­хозяйственных продуктов, пищевых товаров, медикаментов, предметов парфюмерии, химикатов и т.п.

Внешне санитарные и фитосанитарные требования, как правило, одинаковы к национальным и иностранным това­рам. На практике же применение этих норм превращает их в средство ограничения доступа на национальный рынок.

Наиболее частый пример — запреты импорта мяса под предлогом болезни скота. В 1997 году президентом США был отменен запрет на ввоз в США мексиканских авокадо, действовавший с 1914 года по фитосанитарным соображени­ям. Очевидно, что данный запрет был мерой торговой поли­тики, так как он был введен под давлением калифорнийских производителей авокадо, а Мексика, ведущий производитель этой культуры (46% мирового оборота), экспортирует авока­до в крупные европейские страны без каких-либо нареканий со стороны их служб фитосанитарного контроля.

Обычно провести разграничение между функциями сани­тарных норм как протекционистских барьеров и как собст­венно санитарных бывает нелегко. Критерий должен быть таков: если применение этих норм нарушает принцип недис­криминации, вступает в противоречие с принципом нацио­нального режима, то соответствующие нормы и практика их применения могут рассматриваться как инструменты конку­рентной борьбы и протекционизма.

В ст. XX ГАТТ «Общие исключения» говорится, что Гене­ральное соглашение «не должно толковаться страной-участ­ницей как препятствие к принятию и осуществлению мер, не­обходимых для охраны жизни и здоровья человека, живот­ных, растений». Возможно, вследствие этого применение са­нитарных и фитосанитарных норм на долгое время оказалось вне международно-правового надзора.

В пакет документов ВТО вошло Соглашение по примене­нию санитарных и фитосанитарных мер, фактически допол­няющее Соглашение по сельскому хозяйству. Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер признает за всеми странами право вводить эти меры, но требует, чтобы они основывались на научно обоснованных международных стандартах.

Вместе с этим разрешается устанавливать более высокий уровень защиты по сравнению с международными стандарта­ми при условии достаточного обоснования, а также времен­ные меры без достаточного обоснования.

125. Дополнительным барьером в МТ зачастую являются ТАМОЖЕННЫЕ ФОРМАЛЬНОСТИ и УСЛОЖНЕН­НЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ТОВАРОСОПРОВОДИТЕЛЬ­НЫМ ДОКУМЕНТАМ.

Современную международную торговлю обслуживает более 600 типов различных документов. Многие страны ак­тивно используют несовпадение национальных требований к внешнеторговым документам. В связи с этим набирает силу тенденция унификации как самих документов, так и требова­ний к ним. Генеральное соглашение о тарифах и торговле со­держит ряд положений, касающихся упрощения формаль­ностей и документов. Так, статья V ГАТТ провозглашает сво­боду транзита; Соглашение о применении статьи VII ГАТТ («Кодекс по таможенной оценке товаров») упрощает проце­дуру таможенной оценки товаров; статья VIII ГАТТ прямо указывает на необходимость сокращения экспортно-импорт­ных формальностей и упрощения документации; статья Х требует обязательной публикации полной информации о внешнеторговых формальностях.

Вопросы внешнеторгового делопроизводства являются предметом регулирования целого ряда международных многосторонних договоров:

— Международная конвенция по упрощению и согласова­нию таможенных процедур (Конвенция Киото);

— Международная конвенция о согласовании условий проведения контроля грузов на границах;

— Международная конвенция о Гармонизированной сис­теме описания и кодирования товаров;

— Таможенная конвенция международной перевозки гру­зов с применением книжки TIR;

— Правила ООН для электронного обмена данными в уп­равлении торговли и на транспорте (ООН/Эдифакт);

— Таможенная конвенция по контейнерным перевозкам;

— Конвенция по содействию международным морским перевозкам и др.

126. ЗАЩИТНЫЕ МЕРЫ

Постепенное управляемое снижение эффективности средств таможенно-тарифного регулирования компенсиру­ется не только более интенсивным использованием нетариф­ных мер, но и регламентированным применением *защитных* мер.

Защитные меры (safeguards) — это разрешенное или зара­нее согласованное временное ограничение ввоза какого-либо товара в случае ущерба от его импорта национальному про­изводству. Допустимость применения защитных мер проис­текает из ст. XIX ГАТТ. При этом такие меры должны приме­няться в соответствии с ПНБ.

Запрещено избирательное, селективное применение за­щитных мер (ст. IX ГАТТ). Из-за несовершенства положе­ний ГАТТ имело и имеет место злоупотребление защитными мерами. Учитывая эту практику, еще в ходе Токио-раунда МТП началась работа над Соглашением по защитным мерам.

Соглашение было окончательно согласовано во время Уругвайского раунда и вошло в пакет документов ВТО. В Соглашении определены основные условия применения за­щитных мер, критерии понятия «серьезного ущерба», преде­лы срока применения мер; запрещаются меры «серой зоны»; предусматривается учреждение Комитета по защитным мерам для наблюдения за выполнением Соглашения, а также процедуры контроля.

Формой защитной меры может быть только временное повышение пошлины или введение квоты. Максимальный срок её использования — 4 года (с возможным неавтомати­ческим продлением на такой же срок). Соглашение не рас­пространяется на защитные меры, установленные в рамках Соглашения по текстильным изделиям и одежде и Соглаше­ния по сельскому хозяйству.

Введение защитных мер осуществляется только по ре­зультатам специального «расследования» компетентными органами импортирующей страны с обязательным взаимо­действием с Комитетом по защитным мерам, публичным уве­домлением всех сторон и т.п.

127. РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА ИЗ РОССИИ

В течение продолжительного периода (до 1995 года) в России существовал институт спецэкспортеров: экспорт стратегически сажных сырьевых товаров осуществлялся только организациями, зарегистрированными МВЭС РФ. Функции регулирования внешнеэкономической деятельнос­ти с 1998 года осуществлялись Министерством промышлен­ности и торговли РФ, с 1999 года — Министерством торгов­ли РФ, с мая 2000 года — Министерством экономического развития и торговли.

После отмены института спецэкспортеров сохранился по­рядок (ПП №758 от 1.7.94 г.), в соответствии с которым для вывоза большинства стратегически важных сырьевых това­ров, кроме нефти, требуется обязательная регистрация контракта уполномоченными Министерства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность. В середине 1996 года был ликвидирован последний вид экспортных пошлин — на нефть, введенный вновь в 1999 году.

Только по некоторым категориям продукции право экс­порта закрепляется государством за определенными органи­зациями. Речь идет о вооружениях, боеприпасах, взрывчатых веществах, военной и ракетно-космической технике, спецма­териалах и спецоборудовании, ядах, наркотических вещест­вах, алмазах и т. п.

Россией приняты обязательства о добровольных ограни­чениях экспорта урана, алюминия, минеральных удобрений. В 1992—1994 гг. экспорт ряда товаров — энергоносителей, цветных металлов, пшеницы — квотировался в целях сохра­нения равновесия внутреннего рынка.

В настоящее время квотирование экспорта осуществляет­ся в тех случаях, когда это необходимо для выполнения меж­дународных обязательств России (Указ Президента № 1007 от 23.5.94 г.). В 1994 году были введены квоты на экспорт: карбида кремния, текстильных изделий, необработанного алюминия (квотирование прекращено в феврале 1996 года), изделий из стали (по Соглашению с ЕОУС).

Лицензируется экспорт из России специфических това­ров и товаров военного и двойного назначения. Так, Минис­терство охраны окружающей среды и природных ресурсов контролирует экспорт диких животных, рогов, кораллов, ле­карственного сырья.

Вывоз товаров двойного назначения осуществляется с разрешения Межведомственной комиссии по экспортному контролю. Выдаются лицензии на эти товары Министерст­вом, регулирующим внешнеэкономическую деятельность.

В России осуществляются мероприятия по стимулирова­нию экспорта. В соответствии с Указом Президента от 30.11.95 г. «О первоочередных мерах по поддержке экспорте­ров» возможна, например, финансовая поддержка экспорта за счет средств федерального бюджета.

Минфин вправе предоставлять льготные кредиты из бюд­жетных средств при условии, что пользоваться ими могут только экспортеры машинотехнической продукции и лишь в пределах текущего финансового года. В феврале 1996 года Правительством РФ принята программа развития экспорта до 2005 года.

128. РЕГУЛИРОВАНИЕ ИМПОРТА В РОССИЮ

В 1996 году в России была — впервые в новейшей исто­рии — введена квота на импорт текстильных изделий из ЕС; с 1997 года введены квоты на спирт, алкогольную продук­цию, сахар. Квота на сахар, например, составляет 1500 тыс. тонн в год, в том числе для Украины — 950 тыс. тонн.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ № 854 от 6.11.92 г. осуществляется лицензирование специ­фических товаров: для ввоза химических средств защиты растений необходимо разрешение Министерства сельского хозяйства и продовольствия; ввоза промышленных отхо­дов — Министерства охраны окружающей среды и природ­ных ресурсов. Лицензии выдает Министерство, регулирую­щее внешнеэкономическую деятельность.

В соответствии с законами РФ «О сертификации продук­ции и услуг», «О стандартизации» осуществляется контроль за качеством импорта, соответствием его внутренним стан­дартам.

Министерство, регулирующее внешнеэкономическую де­ятельность, совместно с ГТК определяют перечень товаров, подлежащих обязательной сертификации (продукты пита­ния, фармацевтика, виды топлива, бытовая техника и т. п.). В России признаются сертификаты соответствия, выданные Международной электротехнической комиссией (МЭК). Со­глашения о взаимном признании сертификатов заключены Россией с Германией, Францией, Китаем, Сингапуром.

С 1.7.92 г. в России применялся Временный импортный таможенный тариф, а с 1994 года — постоянно действующий. В мае 1995 года был утвержден новый тариф. В нем исполь­зуются адвалорные, специфические и комбинированные ставки пошлин. Тариф имеет трехколоночную структуру. Подавляющее большинство ставок колеблется в диапазоне 5 — 40%. Планируется поэтапное снижение уровня ставок (до средней ставки 15% в начальном периоде XXI века).

Порядок определения страны происхождения товаров ус­танавливается ГТК. Предоставление сертификата о проис­хождении товара обязательно в случаях:

— если товар происходит из страны, которой предоставле­ны преференции по ОСП;

— если импорт квотируется или регулируется другими не­тарифными мерами;

— если это предусмотрено в международном договоре или законодательством РФ.

В соответствии с законом «О таможенном тарифе» воз­можно применение антидемпинговых, компенсационных, специальных (защитных, антидискриминационных), сезон­ных пошлин.

С февраля 1993 года ввозимые товары облагаются нало­гом на добавленную стоимость (НДС) и акцизами. Ставки НДС к импортируемым и национальным товарам одинако­вы. Не облагаются НДС, в частности: товары гуманитарной помощи, вклады в уставные фонды предприятий, товары из стран СНГ и др.

За таможенное оформление товара взимается таможен­ный сбор в размере 0,15% от общей фактурной стоимости то­вара.

6.3. Международно-правовое регулирование транснациональных товарных рынков

129. В международной торговой системе существуют осо­бые правовые режимы, в рамках которых осуществляется контроль за движением того или иного определенного това­ра, являющегося «чувствительным» для экономики произво­дящих и/или потребляющих стран.

Первые соглашения, регулирующие трансграничный обо­рот одного товара появились в 30-х гг. XX в. Товарное согла­шение о регулировании производства и сбыта *сахара* было подписано 6.5.37 г., но ему предшествовал ряд многосторон­них межправительственных соглашений, начиная с 1864 года, относительно возврата пошлин и премий за сахар.

Известны также международное соглашение по пшенице от 22.4.42 г. (Аргентина, Австралия, Канада, Великобрита­ния, США); соглашение об установлении .международного контроля над производством и экспортом олова от 9.11.42 г.; соглашение о регулировании производства и экспорта каучу­ка от 7.5.34 г.; межамериканское соглашение по кофе от 28.11.40г.

На основании этих соглашений, как правило, создавались специальные органы (бюро, комитеты, советы), уполномочен­ные осуществлять контроль за реализацией соглашения, про­изводить расследования по жалобам, давать рекомендации.

Гаванская хартия 1946 года побуждала заключать товар­ные соглашения между основными импортирующими и ос­новными экспортирующими государствами с целью стабили­зации цен на отдельные виды сырьевых товаров. Однако то­варные соглашения создавались и функционировали авто­номно.

Только в 60-е гг. ЮНКТАД приняла на себя координи­рующие функции в том, что касается развития правового ре­жима торговли сырьевыми товарами. Эти вопросы в последу­ющем становятся предметом регулирования Интегрирован­ной программы для сырьевых товаров ЮНКТАД 1976 года, Ломейских конвенций между ЕС и PC начиная с 1975 года, соглашений ВТО.

130. Зона, в пределах которой осуществляется движение товара и финансовых средств в его оплату, взаимодействуют интересы импортеров и экспортеров, образует *трансгранич­ный товарный* РЫНОК.

Преобладающая часть всех товарных рынков находится в правовом поле пакета соглашений ВТО. Вместе с тем, и в рамках ВТО, и за пределами этой системы образовались или образовываются правовые режимы, регулирующие отдель­ные товарные рынки, товарные секторы и целые группы товаров: рынок услуг, рынок полуфабрикатов, рынок машин и оборудования, рынок сырьевых товаров.

Налицо тенденция к потоварной детализации междуна­родно-правового регулирования (МПР) международной тор­говли, к дифференциации правовых режимов в зависимости от специфики товара/товарной группы.

Вместе с тем, практика реализации товарных соглашений столкнулась с таким количеством проблем, споров, наруше­ний, что зачастую ставятся под сомнение перспективы потоварного / секторального регулирования рынков.

В зависимости от преобладания на рынке спроса или предложения соответственно формируется «рынок продав­ца» (кобальт, никель, цинк, бананы), «рынок покупателя» (вольфрам, марганец, железо), уравновешенный рынок (фос­фаты).

На многостороннем уровне взаимодействие государств-импортеров и государств-экспортеров по поводу какого-либо товара или товарного сектора в части цен, правового режима стабилизации рынка, согласования интересов осуществляет­ся в основном в рамках международных товарных соглаше­ний, международных организаций.

Существуют товарные соглашения по пшенице, сахару, оливковому маслу, кофе, какао, молочным продуктам, говя­дине, натуральному каучуку, джуту, тропической древесине.

131. Глубина воздействия каждого из этих соглашений на рынок не одинакова: цели некоторых соглашений можно ха­рактеризовать как координирующие (по пшенице, оливково­му маслу, мясу), обеспечивающие рамочное взаимодействие государств-экспортеров и государств-импортеров, в частнос­ти, в том что касается процедур консультаций, разрешения споров, устранения практики недобросовестной конкурен­ции; цели других (по сахару, кофе, каучуку, молочным про­дуктам) как «интервенционистские», т. е. направленные на экономическое регулирование рынка воздействием либо на объемы производства, либо на уровень цен, либо на масшта­бы экспорта.

Часть соглашений (по джуту, тропической древесине) на­правлены на развитие рынка путем совершенствования про­изводства, товарных качеств, исследования рынка.

Стабилизирующее, регулирующее воздействие соглаше­ний достигается различными способами. В Соглашении по молочным продуктам ВТО установлены минимальные экс­портные цены на разные виды молочных продуктов. Кон­троль за ценами, санкции на отклонение от установленных цен дают соответствующие товарные комитеты, функциони­рующие в рамках Соглашения.

В основе Соглашения по кофе лежит увязывание объемов экспорта с уровнем цен на рынке. Глобальная экспортная квота, ежегодно распределяемая Международным советом по кофе, состоит из двух составных частей — неизменяемой части (70% квоты) и изменяемой (30%).

Неизменяемая часть распределяется между государства­ми-экспортерами пропорционально их экспортному потен­циалу. Изменяемая распределяется в качестве резервов по товарным стокам (складам). В зависимости от колебаний цены товарные массы этой части квоты либо выбрасываются на рынок из резерва, либо направляются в резерв.

В Соглашениях по натуральному каучуку и какао еще более усилены механизмы взаимодействия цены и контроля за объемами экспорта, предусмотрена система единого товар­ного запаса.

132. Международные товарные соглашения содержат ус­ловия, которые вполне могут рассматриваться как льготные, в том что касается цен, квот. В каком соотношении режим то­варных соглашений находится с ПНБ?

На практике этот режим находится за пределами сферы действия ПНБ. К примеру, к экспортной квоте, устанавли­ваемой товарным соглашением, фактически невозможно применить механизм наибольшего благоприятствования. За­частую товарные соглашения рассматриваются как составная часть общих преференциальных мероприятий в пользу PC, и в этом качестве соглашения оказываются вне РНБ.

Комиссия международного права ООН в ходе своей рабо­ты над Проектом статей о клаузулах о наиболее благоприятствуемой нации сформулировала положение о том, что «государство-бенефициар не приобретает в силу клаузулы о наиболее благоприятствуемой нации права на режим, рас­пространяемый бенефицирующим государством в рамках со­глашения, открытого для всех государств-членов междуна­родного сообщества, заключенного под эгидой Организации Объединенных Наций или какой-либо организации универ­сального характера системы Организации Объединенных Наций, объектом которого является экономический режим какого-либо сырьевого товара, если предоставление преиму­ществ клаузулы о наиболее благоприятствуемой нации про­тиворечит объекту и цели такого соглашения». В окончатель­ный текст Проекта (1978 г.) это положение не вошло.

133. С начала 80-х гг. XX в. как в рамках универсальных (ГАТТ, ЮНКТАД), так и в рамках региональных (ОЭСР, ЕС) организаций и соглашений активизировались усилия по многостороннему регулированию рынка сельскохозяйственных продуктов.

Сельское хозяйство в крупных развитых странах стабиль­но развивается только благодаря сохранению аграрного про­текционизма. Это же позволило занять ведущее место в экс­порте сельскохозяйственных товаров.

Правила ГАТТ не распространялись на международную торговлю сельскохозяйственными товарами. По итогам Уру­гвайского раунда было заключено Соглашение по сельскому хозяйству от 7.4.89 г., которое направлено на сокращение субсидий производителям и экспортерам (на 20—34%), сни­жение таможенных пошлин (на 24—37%) в торговле, гармо­низацию национальных норм в области санитарии и фитоса-нитарии.

Соглашение содержит обязательство стран-участниц не применять и не вводить новые нетарифные барьеры, а дейст­вующие нетарифные меры (количественные ограничения импорта, выборочное лицензирование, добровольное ограничение экспорта, скользящие импортные сборы и др.) перевес­ти в тарифный эквивалент, также подлежащий снижению.

134. Важная роль в регулировании товарных рынков отво­дится *специализированным международным организациям.* В соответствии с Соглашением по какао функционирует Меж­дународная организация по какао, располагающаяся в Лон­доне. Высшим органом организации является Совет, состоя­щий из представителей всех участвующих в Соглашении го­сударств. Совет проводит регулярные сессии в конце каждо­го полугодия сельскохозяйственного года для какао (1.10.-30.09.), а также специальные сессии по необходимости.

Экспортирующие и импортирующие государства-участ­ники имеют в Совете по 1000 голосов, распределяющихся по сложной схеме. Под руководством Совета функционируют Исполнительный, Финансовый, Статистический комитеты.

Секретариат организации состоит из экономического от­дела, административного отдела, канцелярий Исполнитель­ного директора и Управляющего стабилизационным запа­сом. Стабилизационный запас объемом в 250 тыс. тонн фи­нансируется за счет сборов с торговли какао стран-участниц.

Международная организация по кофе со штаб-квартирой в Лондоне была создана в соответствии с Международным соглашением по кофе 1962 года. Высшим органом организа­ции является Международный совет по кофе, состоящий из представителей всех государств-участников. Совет собирает­ся на очередные и внеочередные сессии. Имеются также Исполнительный комитет и Секретариат.

Международная организация по натуральному каучуку была создана в 1980 году, находится в г. Куала-Лумпур, Ма­лайзия. Высшим органом её является Международный совет по натуральному каучуку, ежегодно избирающий Председа­теля и Заместителя председателя поочередно от экспортиру­ющих и импортирующих стран.

Решения и рекомендации в Совете принимаются раздель­ным простым большинством. Советом учреждаются комите­ты: по административным вопросам, по операциям со стаби­лизирующим запасом, по статистике и др. Совет назначает Исполнительного директора и Управляющего стабилизаци­онным запасом.

Объем стабилизационного запаса составляет более 500 тыс. тонн и состоит из обычного и чрезвычайного запаса. Финансируется запас экспортирующими и импортирующи­ми государствами-участниками пропорционально доле голо­сов в Совете. Закупка каучука в запас начинается, если миро­вые цены падают ниже определенного уровня; при превыше­нии согласованного уровня мировых цен осуществляется продажа товара из запаса.

Международная организация по сахару существует с 1937 года в Лондоне. Высшим органом организации является Международный совет по сахару. Совет назначает Исполни­тельного директора, Управляющего фондом финансирова­ния запасов и Секретаря. Существуют также Исполнитель­ный комитет, Статистический комитет, Комитет по специ­альному резерву квот, Консультативный комитет по фонду финансирования запасов и др.

Международный совет по оливковому маслу функциони­рует с 1959 года, размещается в Мадриде, Испания. В Совете созданы комитеты: экономический, технический, по пропаганде потребления, др.

Международный совет по олову размещается в Лондоне. Имеет комитеты. Совет дает ежеквартальную оценку вероят­ного объема производства и потребления олова, производит исследования. В настоящее время нет действующего много­стороннего товарного соглашения по олову.

Международный совет по пшенице был преобразован в 1942 году из Консультативного комитета по пшенице, со­зданного по международному товарному соглашению 1933 года. Основная задача Совета — наблюдение за положе­нием на рынке пшеницы.

135. Помимо международных организаций, существуют и другие институциональные формы многостороннего взаимо­действия государств-экспортеров и импортеров, изучения товарных рынков — *межправительственные исследователь­ские группы, неформальные соглашения* и др.

Под эгидой ФАО функционируют, в частности, межпра­вительственные исследовательские группы по чаю, цитрусо­вым, зерновым, рису, бананам, виноградарству и виноделию, арахисовым и др. Под эгидой ЮНКТАД функционируют международные исследовательские группы по свинцу, цинку, никелю, Комитет по вольфраму.

Относительно автономно функционируют Международ­ная исследовательская группа по каучуку, Международный секретариат по шерсти, Международный консультативный комитет по хлопку, Международный институт хлопка и др.

Неформальные (по сути, «джентльменские») соглашения заключаются в рамках ФАО. Они не имеют формально юри­дического характера, каких-то особых процедур заключения и исходят сугубо из прагматических соображений. Такие со­глашения (по чаю, рису, бананам) обычно фиксируют инди­кативные цены, устанавливают экспортные квоты для госу­дарств-производителей и т. п.

136. Кроме организаций, обеспечивающих взаимодейст­вие государств, производящих и потребляющих тот или иной вид товаров, имеются, как уже отмечалось ранее, межправи­тельственные организации, объединяющие только *произво­дящие (экспортирующие)* государства: ОПЕК, Межправи­тельственный совет стран-экспортеров меди, Союз стран-экспортеров бананов, Ассоциация стран-экспортеров желез­ной руды и др.

137. В мае 1976 года в ЮНКТАД была принята резолюция 93 (IV) «Интеграционная программа для сырьевых товаров». Программа имеет целью через международные механизмы регулирования стабилизировать товарные сырьевые рынки по максимально возможной номенклатуре товаров, а также воздействовать на оптимальное соотношение мировых цен на сырьевые товары и готовую продукцию.

Предполагалось, что Программа в первую очередь должна применяться к 18 товарам: бананы, бокситы, какао, кофе, медь, хлопок, жесткие волокна (сизаль, копра, др.), железная руда, джут, марганец, мясо, фосфаты, каучук, сахар, чай, тро­пическая древесина, олово, растительное масло. Каждый товар, по замыслу, должен был стать предметом многосто­ронних переговоров государств-экспортеров и государств-импортеров. Ряд товаров легли в основу новых товарных со­глашений (каучук, джут, древесина).

Кроме того, предусматривалось учреждение Общего фонда для сырьевых товаров с целью финансирования стаби­лизационных запасов по «Интегрированной программе». До­говор об учреждении Фонда был принят в 1980 году и дол­жен набрать для вступления в силу 90 ратификаций при ряде условий, касающихся суммарного объема взносов. К настоя­щему времени итоги реализации «Интегрированной про­граммы» являются неутешительными.

138. Своя система стабилизации товарных рынков суще­ствует во взаимоотношениях между ЕС и PC в рамках *Ломейских конвенций.* Первая Ломейская конвенция была подписана 28.2.75 г. между ЕС и 46 государствами Африки, Ка­рибского бассейна и Тихого океана (АКТ).

Действующая IV Ломейская конвенция между ЕС и 68 го­сударствами АКТ подписана 15.12.89 г. на 10-летний срок. В основу стабилизационных механизмов Конвенции положе­ны так называемые программы «Стабэкс» и «Сисмин».

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

Система «Стабэкс» применяется к 12 группам товаров, в основном сельскохозяйственным: арахисовые, какао, кофе, хлопок, кокосовые, продукты пальм, кожи, древесина, чай, железная руда, др. При этом должны быть соблюдены два ус­ловия: доля товара в экспорте страны АКТ за предыдущий год должна быть не менее 5%, объем экспорта в ЕС данного товара не может быть уменьшен более чем на 4,5% против со­гласованного уровня.

Система «Сисмин» направлена на финансовую поддерж­ку и обеспечение конкурентоспособности минеральносырьевого потенциала стран АКТ. Она охватывает следующие виды минерального сырья: медь, кобальт, бокситы, алюми­ний, фосфаты, марганец, олово, железистые пириты, уран.

Финансовая помощь по этой программе оказывается, если: а) доля соответствующего вида ресурсов в общем объеме экс­порта за предыдущие 4 года не менее 15%; б) имеет место угро­за сокращения объемов производства определенного вида ми­нерального сырья или объемов его экспорта, либо в) объем экс­порта всех видов сырья в совокупности составляет не менее 20% общего объема экспорта страны АКТ. Финансирование по программе «Сисмин» оказывается в форме специальных — льготных — кредитов под 1% годовых сроком на 40 лет с от­срочкой платежей по процентам на 10 лет.

Протокол по сахару, приложенный к IV Ломейской кон­венции, представляет собой региональное международное соглашение по стабилизации рынка сахара и регулированию объемов его экспорта. В Протоколе содержатся обязательст­ва сторон по купле-продаже согласованного ежегодного объема сахара (максимум немногим более 1,2 млн. тонн в год) при ценах, фиксируемых на основе определенного меха­низма. На практике реализация Протокола встречает значи­тельные трудности.

139. Метод многостороннего «потоварного» или «секто­рального» регулирования применяется не только в области сырьевых товаров, но и в области готовой продукции и/или полуфабрикатов — в первую очередь по тем товарам (груп­пам товаров), которые можно отнести к категории экономи­чески «чувствительных», остро реагирующих на колебания рынка, кризисы мировой экономики, или которые обладают технической, технологической спецификой.

Так, в рамках ГАТТ в 1973 году было заключено Соглаше­ние о международной торговле текстилем, охватывавшим все виды искусственных и синтетических хлопчатобумажных и шерстяных тканей и изделий из них (и получившим назва­ние «МФА»).

В Соглашении устанавливались обязательства не вводить новые односторонние или двусторонние ограничения в торговле этими товарами, а по уже действующим вводился спе­циальный контроль с целью последующего устранения мер количественного регулирования экспорта/импорта. Согла­шение продлевалось пять раз.

В 1994 году, когда оно перестало существовать, в нем уча­ствовали на стороне импортеров 9 государств, на стороне экс­портеров — 31 государство. Соглашением предписывалось, чтобы государства-экспортеры и государства-импортеры в двусторонних соглашениях определяли экспортные квоты на основе жестких правил, с учетом согласованных ежегодных темпов прироста. Всего было заключено около 90 таких со­глашений (и около 30 соглашений существовало за предела­ми этой системы).

С 1.1.95 г. Соглашение МФА было заменено Соглашением по текстилю и одежде ВТО. Последнее содержит перечень товаров по Гармонизированной системе, на которые распро­страняется его действие, и предусматривает перевод торгов­ли текстильными товарами до 2005 года на принципы ГАТТ.

С 1.1.2005 года ни одно государство не вправе применять нетарифные ограничения на импорт текстиля и одежды. Что касается ограничительных мер, действовавших вне рамок МФА, каждая страна обязана представить 10-летнюю про­грамму их устранения в Орган по торговле текстилем (Оrgane de surveillance des textiles — O.S.T.).

140. В ходе Токио-раунда было подготовлено многосто­роннее Соглашение о торговле гражданской авиатехникой, вступившее в силу с 1.1.80 г. Оно объединяет более 20 госу­дарств, практически всех мировых производителей авиатех­ники (кроме России), и создает трансграничную товарную зону свободной торговли для государств-участников.

Соглашение распространяется на гражданские самолеты, вертолеты, запчасти к ним, обслуживающую технику. Оно сохранило свой «ограниченно многосторонний» статус, т. е. применяется между участвующими в нем государствами и не распространено на всех государств-членов ВТО. Такой же статус в системе ВТО имеют, в частности, Соглашение о тор­говле говядиной и Соглашение о торговле молочными про­дуктами.

141. Многие трансграничные товарные рынки не имеют специфического многостороннего международно-правового регулирования, если не считать таковым режим, созданный в рамках ВТО. Некоторые рынки управляются ограниченным числом ТНК, зачастую не заинтересованных в создании меж­дународных товарных соглашений или каких-либо межгосу­дарственных многосторонних механизмов.

Часть товарных рынков находится под определяющим влиянием региональных экономических организаций, орга­низаций стран-производителей или стран-экспортеров, госу­дарств или групп государств, доля которых в производстве и/или экспорте является наиболее заметной.

Примером регулирования рынка действиями основных государств-экспортеров может служить мировой нефтяной рынок. Как известно, страны ОПЕК в 1997 году приняли ре­шение об увеличении с декабря 1997 года на 10% националь­ных квот производства нефти (с 25 до 27,5 млн. баррелей в день; 1 баррель — 159 литров).

В результате согласованного увеличения объема произ­водства нефти мировые цены на неё к марту 1998 года упали на 40%. Падение цен на мировом рынке сильно ударило по российскому экспорту нефти. Цена на российскую нефть упала за этот период в средиземноморских портах со 127 до 83 долларов за тонну (при нулевом уровне рентабельности при 102 долларов за тонну).

В марте 1998 года Саудовская Аравия (25% мировых запа­сов нефти), Кувейт, ОАЭ, Иран, Венесуэла, Ливия, Алжир и Нигерия договорились о суммарном сокращении на период 1998 года добычи нефти на 160 тысяч тонн в день, после чего цены на нефть сразу же поднялись на 15% (на российскую нефть в средиземноморских портах — до 104 долларов за тонну), а в конце 1999 года достигали 128 долларов за тонну.

Таким образом, ОПЕК играет важную роль в балансиро­вании спросом и предложением на мировом рынке нефти. ОПЕК рекомендует государствам, не являющимся членами организации, но оказывающим влияние на мировой рынок (Норвегия, Россия, Мексика и др.) сокращать добычу нефти.

Фактически такая рекомендация представляет собой предложение взять на себя обязательство по добровольному ограничению экспорта. Мексика, например, последовала этой рекомендации и взяла на себя обязательство сократить производство нефти.

6.4. Система ВТО

178. В 1943 году в на американо-английских консультаци­ях по вопросам МТ был поставлен вопрос о создании между­народной торговой организации (МТО). В 1945 году США предложили союзникам провести Международную конфе­ренцию по торговле и развитию и создать МТО.

В феврале 1946 года на первой сессии ЭКОСОС была принята резолюция о созыве Конференции ООН по торговле и занятости, и на основе её создан Подготовительный коми­тет из представителей 19 государств. Подготовительный ко­митет выработал Устав МТО и проект Генерального согла­шения о тарифах и торговле.

Уже в сентябре 1947 года проект Устава МТО был на­правлен правительствам на рассмотрение, а между государст­вами, участвовавшими в работе Подготовительного комите­та, начались многосторонние переговоры о взаимном сниже­нии таможенных пошлин.

В Заключительный акт Второй сессии Подготовительного комитета были включены текст ГАТТ, списки тарифных ус­тупок, Протокол о временном применении ГАТТ.

С 21.11.47 г. по 24.3.48 г. в Гаване проходила Конференция ООН по торговле и занятости, принявшая Устав МТО. С 1.01.48 г. вступил в силу текст ГАТТ; предполагалось, что он будет действовать до вступления в силу Устава МТО.

Однако Устав МТО, подписанный государствами-участ­никами Конференции ООН по торговле и занятости, не был ратифицирован новым (республиканским) составом кон­гресса США и другими государствами, и, соответственно, так и не вступил в силу. Единственным многосторонним доку­ментом, регулировавшим МТ, осталось ГАТТ, просущество­вавшее, с последующими дополнениями, до конца 1993 года.

143. Текст ГАТТ содержал 38 статей, 9 приложений и при­ложенные списки тарифных уступок (ГАТТ-47). Наиболее важные статьи ГАТТ-47:

СТАТЬЯ I устанавливает ПНБ в отношении таможенных пошлин, сборов, методов их взимания, перевода платежей за импорт/экспорт, мер регулирования импорта/экспорта, вза­имных таможенных уступок.

СТАТЬЯ III устанавливает принцип предоставления на­ционального режима в отношении внутренних налогов, сбо­ров, законов, правил, относящихся к купле-продаже, перевоз­ке, распределению, использованию, переработке товаров на внутринациональном рынке. Из этого режима исключаются нормы, регулирующие правительственные закупки.

СТАТЬЯ V провозглашает принцип свободы транзитных перевозок, которые подлежат освобождению от всех тамо­женных пошлин, транзитных сборов, кроме сборов, сораз­мерных административным расходам и стоимости предостав­ленных услуг; статья распространяет РНБ на транзитные перевозки.

СТАТЬЯ VI посвящена правилам применения антидем­пинговых и компенсационных пошлин.

СТАТЬЯ VII определяет общие принципы оценки товара для таможенных целей.

СТАТЬЯ VIII формулирует обязанности по сокращению таких нетарифных ограничений, как сборы и формальности, связанные с импортом/экспортом.

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

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

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

СТАТЬЯ XIII устанавливает недискриминационный режим в отношении запрещений, ограничений импорта/экс­порта.

СТАТЬЯ XIV определяет временные исключения из не­дискриминационного режима в отношении запрещений, ог­раничений импорта /экспорта.

СТАТЬЯ XVI направлена на устранение практики субси­дирования экспорта.

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

СТАТЬЯ XVIII-бис предусматривает регулярное прове­дение многосторонних торговых переговоров на основе потоварного подхода на предмет снижения таможенных пошлин, закрепления пошлин на существующем или согласованном уровне.

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

СТАТЬЯ XX позволяет государствам прибегать на недис­криминационной основе к мерам, являющимся исключения­ми из режима ГАТТ, в случаях защиты общественной мора­ли; охраны жизни, здоровья человека, животных, растений; импорта/экспорта золота и серебра; охраны художественных, исторических, археологических ценностей; исполнения меж­дународных товарных соглашений и др.

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

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

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

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

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

144. Важная особенность ГАТТ, заложенная в его кон­струкции, состоит в чрезвычайной гибкости его положений, возможности саморазвития этой правовой системы, совер­шенствования правовой и организационной инфраструкту­ры ГАТТ в соответствии с меняющимися условиями МТ.

Сложившееся на основе ГАТТ учреждение без малого 50 лет выполняло функции международной торговой организа­ции.

Процесс модификации, модернизации положений ГАТТ проходил в несколько этапов. В 1954-1955 гг. была осущест­влена безуспешная попытка создать на базе ГАТТ Организа­цию Торгового Сотрудничества. В 1964 году в текст ГАТТ была добавлена Часть IV (ст. XXXVI—XXXVIII), касающая­ся условий применения положений ГАТТ к PC. Она вошла в силу в 1966 году.

По итогам Токио-раунда были приняты соглашения и до­говоренности, которые уточняли, расширяли сферу действия ГАТТ: Соглашение по техническим барьерам в торговле (Ко­декс по стандартам), Соглашение по толкованию и примене­нию статей VI, XVI и XXIII ГАТТ (Кодекс по субсидиям и компенсационным пошлинам), Соглашение по применению статьи VII ГАТТ (Кодекс по таможенной оценке), Соглаше­ние по применению статьи VI ГАТТ (Кодекс по антидемпин­гу) и др.

Становление ГАТТ как международной организации про­исходило постепенно. В отличие от других международных организаций в системе ГАТТ не было только такого призна­ка, как единый учредительный акт, который определял бы компетенцию, сферу действия, организационную структуру, привилегии, иммунитета и т.п. По этой причине ГАТТ часто квалифицировали как «параорганизацию».

145. Высшим органом ГАТТ являлись Сессии Договари­вающихся Сторон (один раз в год или по необходимости) с чрезвычайно широкой компетенцией. Каждое государство-участник обладало одним голосом. Решения принимались большинством голосов либо квалифицированным большин­ством, хотя на практике, согласно прецедентной норме, боль­шинство решений принимались консенсусом. Под консенсу­сом подразумевалось отсутствие возражений.

На XVI Сессии Договаривающихся Сторон был создан постоянный оперативный руководящий орган — Совет пред­ставителей Договаривающихся Сторон (Совет ГАТТ) со сле­дующей компетенцией:

— осуществлять рассмотрение срочных вопросов между Сессиями;

— осуществлять контроль за работой комитетов и других вспомогательных органов;

— осуществлять подготовку к Сессиям Договаривающих­ся Сторон.

Совет формировался из представителей Договариваю­щихся Сторон и получал право избирать своих должностных лиц. Голосование и принятие решений происходило так же, как и на Сессиях Договаривающихся Сторон. Заседания Со­вета проводились, как правило, 1 раз в месяц.

Техническое обеспечение работы ГАТТ осуществлялось Секретариатом. Первоначально его функции исполнялись Временной комиссией для Международной торговой органи­зации. В составе Секретариата были созданы:

— департамент конференций, связи и управления;

— департамент торговой политики;

— департамент торговли и развития.

В 1964 году был создан Центр международной торговли с целью поиска рынков сбыта для товаров, производимых в PC. Секретариат возглавлялся Генеральным директором, ко­торый исполнял также функции Исполнительного секрета­ря, как они предусмотрены в тексте ГАТТ (ст. XVIII, XXIII, XXVI).

Кроме того, в качестве вспомогательных органов были со­зданы постоянные комитеты, подкомитеты, группы, в част­ности: Комитет по торговле и развитию, Комитет по торго­вым переговорам, Антидемпинговый комитет, Комитет по текстилю, Комитет по ограничениям, вытекающим из состоя­ния платежного баланса, Комитет по вопросам бюджета, фи­нансирования и управления, Подкомитет по протекционист­ским мерам, затрагивающим PC, Подкомитет по торговым проблемам наименее развитых стран, координационная «Группа 18» и др.

После Токио-раунда были образованы: Комитет по техни­ческим барьерам в торговле, Комитет по правительственным закупкам, Комитет по субсидиям и компенсационным пош­линам, Комитет по оценке в таможенных целях, Комитет по лицензированию импорта, Комитет по торговле гражданской авиатехникой, Комитет по системе защитных мер, Совет по мясу, Международный совет по уступкам — всего более 20 комитетов. Антидемпинговый комитет был преобразован в Комитет по антидемпинговой практике.

146. Основным направлением деятельности ГАТТ явля­лось проведение многосторонних торговых переговоров («раундов») по снижению уровня таможенного обложения товаров и устранению нетарифных ограничений.

Первые раунды в Женеве (1947 г.), Аннеси (1949 г.), Торки (1950-1951 гг.), Женеве (1955-1956 гг.) были посвя­щены исключительно вопросам снижения ставок таможенных тарифов в отношении промышленных товаров на основе уступок, достигнутых в двусторонних контактах по «потоварному» принципу.

Во время «Дилон-раунда» (1961—1962 гг.), кроме вопро­сов снижения пошлин, обсуждались проблемы, связанные с созданием ЕЭС (применение к ЕЭС исключения из ПНБ). В ходе «Кеннеди — раунда» (1963—1967 гг.), помимо решения о «линейном» снижении уровня таможенного обложения промышленных товаров, были приняты также соглашения по некоторым нетарифным барьерам, в том числе по антидем­пингу (первый антидемпинговый кодекс) и утверждено ис­ключение из принципа взаимности в пользу PC.

Предмет переговоров во время «Токио-раунда» (1973— 1979 гг.) был значительно расширен: снижение тарифов, ог­раничение нетарифных барьеров, реформа системы ГАТТ. В результате был подписан целый комплекс соглашений, до­полняющих и расширяющих сферу действия ГАТТ, уточня­ющих правила применения и толкования ряда положений Генерального соглашения.

Уругвайский раунд МТП (1986—1993 гг.) завершился ко­ренным изменением всей системы ГАТТ, решением о транс­формации ГАТТ в ВТО. Предмет переговоров Уругвайского раунда МТП состоял из следующих вопросов: сокращение и отмена тарифов и нетарифных методов регулирования тор­говли; торговля тропическими товарами; торговли товарами, производимыми из природного сырья; торговля текстильны­ми товарами и одеждой; торговля продукцией сельского хо­зяйства; пересмотр положений ГАТТ; принятие дополнений и изменений к соглашениям и договоренностям, заключен­ным в ходе «Токио-раунда»; субсидии и компенсационные пошлины; урегулирование споров; аспекты интеллектуаль­ной собственности, связанные с торговлей; инвестиционные меры, связанные с торговлей; торговля услугами.

В соответствии с Декларацией министров по Уругвайско­му раунду МТП (сентябрь 1986 г.) государства-участники ГАТТ приняли на себя обязательства:

1. не предпринимать ограничительных мер, несовмести­мых с правилами ГАТТ (Standstill);

2. осуществлять постепенную отмену всех ограничитель­ных мер, несовместимых с правилами ГАТТ, без требований взаимности (Rollback»).

В 1987 году был создан Орган контроля по обязательст­вам «Standstill» и «Rollback».

148. Заключительный акт Уругвайского раунда, приня­тый в г. Марракеше, Марокко, состоит из трех частей:

— Марракешского соглашения об учреждении ВТО и че­тырех приложений к нему (1А, 1В, 1С, 2, 3,4);

— Декларации и решения министров (о мерах в пользу наименее развитых стран; о взаимоотношениях ВТО с МВФ; по предупреждению попыток обхода антидемпинго­вых мер; по различным видам услуг; по отдельным согла­шениям и др.);

— договоренности об обязательствах в области финансо­вых услуг.

Приложения к Соглашению об учреждении ВТО содер­жат текст ГАТТ в редакции 1994 года (ГАТТ-94), тексты Ге­нерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), Со­глашения по торговым аспектам прав интеллектуальной соб­ственности (ТРИП, или ТРИПС) и еще свыше 50 соглаше­ний и договоренностей.

Весь этот комплекс документов рассматривается как еди­ный пакет. Это означает, что страна вступающая в ВТО, должна принять обязательства по всему пакету (кроме четы­рех соглашений с ограниченным кругом участников: о тор­говле гражданской авиатехникой, о правительственных за­купках, по молочным продуктам, по говядине).

Все статьи ГАТТ-47 без каких-либо изъятий, с принятыми изменениями и дополнениями, перешли в текст ГАТТ-94 (за исключением Протокола о временном применении ГАТТ).

В ГАТТ-94 вошли также протоколы о тарифных уступках, протоколы о присоединении, договоренности о толковании ряда статей ГАТТ.

Вместе с тем, ГАТТ-94 отличается от ГАТТ-47 тем, что его составными частями стали соглашения и договоренности, ранее носившие самостоятельный характер и обязательные только для тех государств, которые их подписали.

Кроме того, если положения ГАТТ-47 (часть II) должны были применяться в степени, максимально совместимой с национальным законодательством, то теперь государства-участники должны привести национальное законодательство в полное соответствие с пакетом документов ВТО, в том числе и с ГАТТ-94.

В ГАТТ-94 вошел также Марракешский протокол к ГАТТ 1994 года, состоящий из согласованных тарифов на сельско­хозяйственные и иные товары, преференциальных тарифов, уступок нетарифного характера, обязательств относительно внутренних и экспортных субсидий для сельскохозяйствен­ных товаров.

149. Собственно Соглашение об учреждении ВТО состоит из 16 статей, определяющих компетенцию, функции, струк­туру и статус ВТО, её привилегии, иммунитеты, процесс при­нятия решений.

В функции ВТО входит (ст. III):

— содействие выполнению Соглашения об учреждении ВТО и многосторонних торговых соглашений системы ВТО;

— обеспечение многосторонних торговых отношений;

— обеспечение исполнения Договоренности о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров;

— обеспечение функционирования Механизма наблюде­ния за торговой политикой;

— сотрудничество с МВФ и МБРР.

Высшим органом ВТО является Конференция министров (раз в 2 года), состоящая из представителей государств-чле­нов. Конференция вправе принимать решения по любому во­просу деятельности ВТО и многосторонних торговых согла­шений системы ВТО.

К исключительной компетенции Конференции мини­стров относится решение следующих вопросов:

— освобождение от обязательств по Соглашению об уч­реждении ВТО или любому соглашению системы ВТО;

— утверждение поправок к Соглашению об учреждении ВТО или любому соглашению системы ВТО;

— утверждение соглашения о вступлении нового члена в ВТО.

Соглашением подтверждается практика принятия реше­ний консенсусом. В обязательном порядке консенсусом ут­верждаются поправки к статье IX Соглашения об учрежде­нии ВТО, ст. I и ст. II ГАТТ-94, ст. II (п. 1) ГАТС, ст. IV ТРИПС. Если решения не могут быть приняты консенсусом, то они принимаются большинством голосов. Квалифициро­ванное большинство в три четверти голосов требуется в сле­дующих случаях:

— толкование положений Соглашения об учреждении ВТО;

— освобождение от обязательств по Соглашению об уч­реждении ВТО или соглашению системы ВТО;

— утверждение поправок.

Квалифицированное большинство в две трети требуется в следующих случаях:

— утверждение поправок, не требующих трех четвертей голосов;

— утверждение соглашения о вступлении нового члена в ВТО.

Каждое государство обладает одним голосом. ЕС обладает числом голосов, равным числу его членов.

В перерывах между Конференциями министров главным органом является Генеральный совет, собирающийся на засе­дания по мере необходимости и осуществляющий полномо­чия Конференции министров.

К исключительной компетенции Генерального совета от­носится:

— выполнение функций Органа по рассмотрению споров и Механизма по наблюдению за торговой политикой;

— утверждение бюджета ВТО.

Совет, наравне с Конференцией министров, вправе давать обязательное толкование положений Соглашения об учреж­дении ВТО. Совет предпринимает действия по сотрудничеству с международными организациями, принимает свои правила процедуры.

Генеральный совет осуществляет руководство Советом по торговле товарами, Советом по торговле услугами, Советом по торговым аспектам прав интеллектуальной собственнос­ти. В рамках ВТО действуют: Комитет по торговле и разви­тию, Комитет по ограничениям, вытекающим из состояния платежного баланса, Комитет по бюджету, финансированию и управлению, а также комитеты, созданные в соответствии с многосторонними соглашениями системы ВТО.

Механизм по наблюдению за торговой политикой пред­ставляет собой систему контроля за исполнением государст­вами-участниками ВТО обязательств по принятому пакету документов. Каждый год торговая политика нескольких стран-участниц подвергается глубокому и всестороннему рассмотрению на предмет проверки её соответствия приня­тым обязательствам.

Государства-участники обязаны уведомлять Секретариат ВТО о всех национальных мерах, затрагивающих экспорт или импорт товаров по согласованному перечню. Рассмотре­ние торговой политики ЕС, США, Японии, Канады прово­дится раз в два года, остальных государств — в 4 — 6 лет. Рас­смотрение осуществляется Генеральным советом (в качестве Органа по наблюдению за торговой политикой) на основе двух докладов — правительства соответствующей страны и Секретариата ВТО.

Секретариат ГАТТ был преобразован в Секретариат ВТО (около 500 сотрудников). Секретариат возглавляется Гене­ральным директором, назначаемым Конференцией мини­стров.

150. К органам ВТО относятся: Конференция министров, Секретариат, Генеральный совет. Структурно Секретариат состоит из следующих подразделений: Совет по торговле то­варами, Совет по торговле услугами, Совет по торговым ас­пектам прав на интеллектуальную собственность, Комитет по финансовым услугам, Комитет по торговле и развитию, Комитет по ограничениям, вытекающим из состояния пла­тежного баланса, Комитет по бюджету, финансам и управле­нию, Орган по наблюдению за торговой политикой, Орган по рассмотрению споров, Комитет по сельскому хозяйству, Орган по наблюдению за торговлей текстильными товарами.

Генеральный совет структурно состоит из следующих подразделений: Комитет по доступу на рынки, Комитет по техническим барьерам в торговле, Комитет по сельскому хо­зяйству, Комитет по антидемпинговой практике, Комитет по импортному лицензированию, Комитет по защитным мерам, Комитет по субсидиям и компенсационным мерам, Комитет по таможенной стоимости, Комитет по правилам происхож­дения, Комитет по инвестициям, связанным с торговлей, Ко­митет по санитарным и фитосанитарным мерам.

151. Соглашение об учреждении ВТО различает два вида членства: первоначальное и путем присоединения. Первона­чальными членами ВТО становятся государства-участники ГАТТ-47 и ЕС; для этого они должны принять соглашения, содержащиеся в приложении IA, а также ГАТС и ТРИПС.

Любое другое государство вправе присоединиться к Со­глашению об учреждении ВТО на условиях, согласованных с ВТО. Процедура присоединения является довольно слож­ной, трудоемкой и длительной.

Присоединяющаяся страна должна известить Генерально­го директора ВТО о своем намерении присоединиться к ВТО, передать Меморандум о внешнеторговом режиме в от­ношении товаров и услуг. Генеральный совет создает Рабо­чую группу, в которой могут участвовать все члены ВТО. Ра­бочая группа изучает внешнеторговый режим страны, её за­конодательство и практику его применения в консультациях, неформальных встречах, двусторонних переговорах выраба­тывает условия присоединения: протокол по тарифным; обя­зательствам, протокол по сельскому хозяйству, протокол по доступу на рынок и протокол о присоединении. Затем Рабо­чая группа представляет доклад с выводами Генеральному совету ВТО, который принимает решение двумя третями го­лосов. Это решение вступает в силу через 30 дней после при­нятия (ратификации) его присоединившейся страной.

Правительство России передало странам-участницам ГАТТ Меморандум о внешнеторговом режиме России в фев­рале 1994 года, после чего началась работа в рамках Рабочей группы по присоединению России к ВТО.

152. Отдельно следует остановиться на вопросе о между­народно-правовом регулировании *сферы услуг* в МЭО и на *торговых аспектах прав на интеллектуальную собствен­ность.*

Под услугой в международном обороте принято понимать такую деятельность, которая не воплощается в материальном продукте, а проявляется в некотором полезном для потреби­теля эффекте, удовлетворении конкретной потребности по­лучателя услуги.

Термин «услуги» охватывает разнородные виды деятель­ности в самых различных отраслях экономики. В число услуг входят: транспортировка, банковское дело, страхование, ту­ризм, телекоммуникационная связь, строительство, образо­вание, реклама, медицинское обслуживание, обработка ин­формационных данных и др. — всего 140—160 видов услуг.

До 90-х гг. XX в. использование отдельных видов услуг в международном обороте регулировалось в двусторонних со­глашениях и на многостороннем уровне — отдельными от­раслевыми соглашениями.

По инициативе США вопрос международно-правового регулирования (МПР) всей сферы услуг был включен в предмет переговоров Уругвайского раунда ГАТТ. Предпола­галось, что торговля услугами будет частью режима ГАТТ. Однако в связи с противодействием такому подходу со сто­роны PC вся область услуг стала предметом нового, отдель­ного многостороннего соглашения — Генерального соглаше­ния по торговле услугами (ГАТС), вступившего в действие с 1.1.95 г.

ГАТС содержит 29 статей, а также приложения, касаю­щиеся отдельных видов услуг. Фактически ГАТС формали­зует существование в международной торговой системе диф­ференцированного правового режима в сфере услуг: с одной стороны, в рамках режима ГАТС существуют общеобязатель­ные нормы, относящиеся ко всем видам услуг, а, с другой сто­роны, в специальных Перечнях зафиксированы согласован­ные на двусторонней либо групповой основе конкретные обязательства отдельных государств по некоторым видам услуг. В этом смысле механизм, заложенный в ГАТС, напо­минает механизм ГАТТ: через фиксацию барьеров и либера­лизацию режима между отдельными государствами/ группа­ми государств — ко всеобщей либерализации режима в от­дельном секторе услуг, а затем и во всей сфере услуг.

Основными принципами, «запускающими» заложенный механизм (также как и в ГАТТ, только с перемещенными ак­центами) 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;

— ПНБ, в соответствии с которым государства-участники ГАТС предоставляют друг другу в сфере услуг режим наи­большего благоприятствования.

При этом в ГАТС определены виды услуг, которые исклю­чаются из сферы действия ПНБ (морской транспорт, теле­коммуникации и др.).

188. ГАТС становится наиболее ярким примером «про­никновения» международного права в сферы, регулировав­шиеся внутригосударственными (национальными) система­ми права. Нет сомнений, что со временем на базе ГАТС (по аналогии с ГАТТ) возникнут новые соглашения, интерпрети­рующие и развивающие положения ГАТС, а также регули­рующие по секторальному принципу рынки специфических видов услуг. Первый раунд переговоров планируется на 2000-й год.

Проблемы либерализации сферы услуг во многом связа­ны со сложностью количественной оценки барьеров в торгов­ле услугами, их перевода в унифицированные показатели, от­сутствием гармонизированной системы классификации услуг, статистики по структуре и объемам потоков услуг.

Обычно защитные меры в этой сфере принимают форму национальных законов, актов исполнительной власти, ведом­ственных инструкций, непризнания иностранных квалифи­кационных сертификатов, дипломов.

Продажа услуг является составным элементом внутри­производственной международной деятельности ТНК. За­частую внутрифирменная передача информации, техноло­гии, финансов осуществляется как трансграничная поставка услуг. ТНК, особенно в наукоёмких отраслях, продажу това­ров сопровождают продажей услуг: компьютеры продаются вместе с программным обеспечением; продажа бытовой элек­троники сопровождается фирменным обслуживанием, до­ступным во многих странах. Кроме того, происходит размы­вание границ между отдельными видами услуг. Так, банки выпускают кредитные карточки, выполняют функции транс­портных агентств и т.п.

153. В МЭО существует большое число правительствен­ных и неправительственных организаций, выполняющих те или иные функции в сфере услуг.

Организация международной гражданской авиации (ИКАО) занимается унификацией правил полетов и эксплу­атации воздушных транспортных средств. Международная морская организация (ИМО) занимается унификацией пра­вил по морской транспортировке. Всемирная туристская ор­ганизация (по другому переводу: Всемирная организация по туризму) определяет нормы и стандарты содержания гости­ниц.

В 1965 году был образован Комитет ЮНКТАД по невиди­мым товарам и финансированию, связанному с торговлей. В круг ведения Комитета входит, в частности, содействие в проведении политики в области торговли услугами, рассмот­рение мер по улучшению торгового баланса PC в торговле услугами, включая туризм, перевозки, страхование.

В том же году был создан Комитет ЮНКТАД по морским перевозкам. Членами Комитета являются более 100 стран. Комитет дважды в год проводит очередные сессии. В круг ве­дения Комитета входит, в частности, содействие сотрудниче­ству в области морских перевозок; принятие рекомендаций, в том числе о деятельности линейных конференций PC, разви­тии торгового флота; разработка мер по совершенствованию портовых операций; сбор и публикация статистических дан­ных; проведение исследований в области морских перевозок.

Важнейшим результатом деятельности Комитета была разработка и принятие Кодекса поведения линейных конфе­ренций (картельных объединений судовладельцев). Решение о разработке такого Кодекса было принято в конце 1972 года на XXVII сессии ГА ООН. В 1974 году была принята Кон­венция о Кодексе поведения линейных конференций (всту­пила в силу в 1983 году). При активном участии Комитета подготовлена и принята также Конвенция ООН о междуна­родных смешанных перевозках грузов 1980 года.

154. В системе ВТО действует Соглашение о торговых ас­пектах прав на интеллектуальную собственность (ТРИП).

*Интеллектуальная собственность —* это продукты твор­ческой деятельности в производственной, научной, литера­турной, художественной областях, носящие нематериальный характер. Вместе с тем, интеллектуальная собственность во­площается в определенные материальные объекты или со­провождает их, присутствует как компонент качества, цены товара. С этой точки зрения она сама становится разновид­ностью товара.

Однако в отличие от товара как материальной вещи, ин­теллектуальная собственность сама по себе в состоянии при­носить прибыль её владельцам, только если обеспечена спе­циальной правовой охраной со стороны государства.

К объектам права интеллектуальной собственности отно­сятся: патенты на изобретения, полезные модели, промыш­ленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фир­менные наименования, программы для ЭВМ, «ноу-хау», тор­говые секреты, авторские и смежные права и др.

Во внутригосударственных правовых системах 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. Под недобросовестной конкуренцией, в част­ности, понимают: распространение искаженных сведений о товаре, характере, способе, месте его изготовления, потреби­тельских свойствах и других качествах товара; самовольное использование товарного знака, фирменного наименования, маркировки товара; копирование формы, упаковки, внешне­го оформления товара и др.

Вопросы интеллектуальной собственности уже давно яв­ляются предметом разнообразных международных соглаше­ний. На многостороннем уровне они регулируются следую­щими соглашениями: Парижская конвенция по охране про­мышленной собственности 1883 года (с последующими изме­нениями и дополнениями), Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений 1886 года (с последующими редакциями 1928, 1948, 1971 гг.), Всемирная конвенция об авторском праве 1952 года, Мадридская кон­венция о международной регистрации фабричных и товар­ных знаков 1891 года и связанный с ней Венский договор о регистрации товарных знаков 1973 года, Вашингтонский до­говор о патентной кооперации 1970 года, Ниццское соглаше­ние о международной классификации изделий и услуг для регистрации знаков 1957 года, Римская конвенция о между­народной защите артистов-исполнителей, изготовителей зву­козаписи и предприятий радиовещания 1961 года, Договор об интеллектуальной собственности в отношении интеграль­ных микросхем 1989 года, Евразийская патентная конвенция 1994 года и др.

В 1967 году была учреждена Всемирная организация ин­теллектуальной собственности (ВОИС), которая призвана содействовать охране интеллектуальной собственности во всем мире. В ВОИС участвуют более 130 государств.

155. Некоторые вопросы интеллектуальной собственнос­ти нашли отражение в тексте ГАТТ. Так, в статье IX приво­дятся некоторые требования к маркировке товаров. Согласно статье XX (d) из общего режима ГАТТ исключаются меры по обеспечению исполнения законов об охране патентов, товар­ных знаков, авторских прав. Статьи XII (п. 3с) и XVIII (п. 10) предписывают, чтобы принимаемые государствами при определенных обстоятельствах ограничительные, защит­ные меры не препятствовали исполнению законов об охране патентов, товарных знаков, авторских прав.

В преддверии Уругвайского раунда был поставлен вопрос о гармонизации в рамках ГАТТ национальных законода­тельств в области охраны прав на интеллектуальную собст­венность, что вызвало противодействие со стороны ряда PC. По результатам компромиссных переговоров в ходе Уругвай­ского раунда было принято Соглашение О торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность (ТРИП, или ТРИПС), которое вошло в «пакет» соглашений системы ВТО.

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

Государства-участники должны принять на себя обяза­тельства по обеспечению соответствующего правового режи­ма на своем рынке в отношении: авторских и смежных прав, товарных знаков, использования географических наименова­ний, патентов, топологии интегральных микросхем, защиты конфиденциальной информации.

Всеми вопросами реализации ТРИП будет заниматься со­зданный в ВТО Совет по торговым аспектам прав на интел­лектуальную собственность.

Государства-участники, согласно ТРИП, обязуются:

— создать национальные механизмы по охране прав на ин­теллектуальную собственность;

— принять соответствующие законы по защите прав наци­ональных и иностранных собственников;

— принимать меры по борьбе с фальсификацией товаров и товарных знаков, в том числе путем приостановки выпуска товара таможней в свободное обращение на территории им­портирующей страны;

— информировать Совет о всех законах и подзаконных актах, касающихся режима интеллектуальной собственности.

*ВОПРОСЫ ПО ТЕМЕ*

1. Каков характер взаимодействия между международным торго­вым правом и гражданским правом (предпринимательским правом)?

2. Какие международно-правовые акты определяют правовой режим в международной торговой системе?

3. Как происходило становление систем *многостороннего* регули­рования МТ?

4. Что такое Гаванская Хартия?

5. Действует ли в настоящее время текст ГАТТ?

6. В чем проявляется потоварная дифференциация правовых ре­жимов в международной торговой системе?

7. Какова роль международных товарных соглашений?

8. В чем состоит значение ЮНКТАД с точки зрения правового регулирования международной торговой системы?

9. Какова роль ПНБ в международной торговой системе?

10. Для чего была необходима Общая система преференций?

11. Применяется ли ПНБ в системе ВТО? С какими особенностя­ми?

12. Что такое «мягкое право»?

13. В чем состоят регулирующие функции тарифных и нетарифных мер, применяемых государствами при импорте товаров? Какова стра­тегия ВТО в отношении таких мер?

14. Что понимается под нетарифными мерами регулирования?

15. В чем особенности торгово-экономических взаимосвязей между ЕС и PC в рамках Ломейских конвенций?

16. В чем состоят особенности правового режима по Соглашению о торговле авиатехникой, входящему в «пакет» соглашений ВТО?

17. В каком соотношении находятся ВТО и ГАТТ?

18. Какие комплексы правоотношений находятся в сфере регулиро­вания ВТО?

19. На каких принципах основана международная торговая систе­ма?

20. Каким образом вопросы интеллектуальной собственности свя­заны с международной торговлей?

Глава 7 Международное финансовое право

Литература: *Александровский Е.* Правовоймеханизм реализации проектов Всемирного банка в России. — *Хозяйство и**право****,*** 1998, № 2; *Альтшулер А.Б.* Международное валютное право. М., 1984; *Вернер Ф. Эбке.* Международное валютное право. М., 1996; *Дернберг P.Л.* Международное налогообложение М.-Будапешт, 1997; *Ерпылева Н.Ю.* Международное банковское право: механизм правово­го регулирования банковской деятельности. — *Государство и право,* 1996, № 12; *Кувшинов Е.С.* Регулирование валютно-финансовых отношений в международном экономическом праве. — *Государство и право,* 1996, № 12; *Левина Л.А.* Правовое положение Международно­го валютного фонда и Всемирного банка. М., 1996; *Лисовский В.И.* Правовое регулирование международных экономических отношений. М., 1984; *Моисеев А.А.* Международные кредитно-финансовые организации. Правовые аспекты деятельности. М., 1999; *Пебро М.* Международные экономические, валютно-финансовые отношения. М., 1994: *Сушкевич А.Г.* Кредитные союзы США. - *США-Канада: экономика, политика, культура,* 1999, № 1, С. 61—73; *Шишаев M.Г.* Международные параорганизации (клубы) и долги России. — *Госу­дарство и право,* 1999, №9, С. 102-113.

7.1. Международный правопорядок в мировой финансовой системе

156. Международные хозяйственные отношения с исполь­зованием денег представляют собой особый вид МЭО, глав­ная составляющая которых — платежно-расчетные и кредит­ные отношения.

Движение товаров и услуг сопровождается транснацио­нальным движением валютно-финансовых потоков, отража­ющихся в национальных платежных балансах. Совокупность правовых норм, регулирующих эти отношения, образует международное финансовое право (как отрасль международ­ного экономического права), иногда называемое междуна­родным валютным правом.

В международных финансовых отношениях — также как, например, 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 националь­ных 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.

На практике отношения в валютно-финансовой сфере носят, как правило, комплексный характер: так, при реализа­ции торгового договора или соглашения об экономическом сотрудничестве возникает вопрос кредитования, в процесс включаются межбанковские механизмы, которые функцио­нируют в рамках гражданско-правового, административно-правового, государственно-правового законодательства той или иной страны. По этой причине некоторые учебные курсы, рассматривающие проблемы МПР валютно-финансо-вых отношений, также строятся по комплексному принци­пу—с включением вопросов публично-правового и частно­правового характера.

157. Предметом правоотношений в международном фи­нансовом праве являются: национальные валюты, междуна­родные расчетные единицы (резервные валюты), условия об­ратимости валют, национальные правовые режимы в финан­совой сфере, формы международных расчетов, состояние платежного баланса, правовые режимы международных ва­лютных рынков (рынков золота), кредиты, долговые обяза­тельства и т.п.

Финансы (мировые деньги) обслуживают международ­ную торговлю товарами и услугами, миграцию капиталов, рынки труда. Связующим звеном между национальными фи­нансовыми системами является валютный курс, т. е. цена на­циональной валюты, выраженная в валюте другого государ­ства, либо «корзиной» валют, либо международными расчет­ными единицами.

Валюта сама становится товаром, предметом купли-про­дажи на валютных рынках. Курсовое снижение цены нацио­нальной валюты под влиянием импорта вызывает удешевле­ние национальных товаров на внешних рынках, рост экспор­та. Это ведет к притоку валюты от экспорта, снижению спро­са на нее и выравниванию курса.

Состояние финансовых платежей и поступлений государ­ства в его взаимоотношениях с другими государствами (включая совокупные взаимоотношения между националь­ными и иностранными физическими/юридическими лица­ми) фиксируется в платежном балансе страны.

Так, поступления могут состоять из финансовых средств, поступающих в оплату за экспортируемые товары и услуги, в том числе за фрахт отечественных судов, обслуживание ино­странных туристов; из процентов и дивидендов по акциям иностранных предприятий; доходов национальных предпри­ятий за рубежом (или части доходов смешанных обществ); из частных переводов физических лиц, работающих за рубежом; из гуманитарной помощи; из долгосрочных и краткосрочных займов, предоставленных иностранными государствами и предприятиями; из иностранных инвестиций, в том числе в форме продажи национальных предприятий и недвижимос­ти на национальной территории; из сумм, выручаемых от продажи валюты иностранным государством для создания ими резервов.

Таким образом, финансовые операции, регистрируемые в платежном балансе, условно можно разделить на три группы:

— операции, связанные с передачей права собственности на товары и услуги (по текущим счетам);

— операции, связанные с передачей права собственности на капитал (по счетам от сделок с капиталом);

— операции по приобретению резервов (по счетам офици­альных резервов).

Отрицательное (пассив) или положительное (актив) сальдо платежного баланса свидетельствует о нарушении равновесия в экспорте-импорте товаров, услуг, капиталов.

Положительное сальдо баланса, например по текущим операциям, сигнализирует о том, что страна экспортирует то­варов и услуг больше, чем импортирует; у государства накап­ливаются денежные обязательства в иностранной валюте, а, значит, оно располагает инвестиционным потенциалом.

Отрицательное сальдо свидетельствует об оттоке средств: страна становится должником по отношению к внешнему миру, ухудшается курс национальной валюты, государство приступает к продаже валютных резервов.

В качестве резервов государством могут накапливаться, в частности, запасы золота, иностранной валюты (доллары США, немецкие марки, японские иены и др.), СДР — специ­альные права заимствования. Зачастую резервы, или часть их, помещаются в зарубежные банки под проценты.

В случае дефицита платежного баланса национальные правительства стремятся ликвидировать его всеми имеющи­мися средствами. Россия, например, пытается избавиться от дефицита за счет привлечения кредитов МВФ. Другие стра­ны, в частности PC, в течение продолжительного времени компенсируют дефицит привлечением долгосрочных ино­странных инвестиций.

Для регулирования платежного баланса зачастую исполь­зуются и методы корректировки валютного курса путем де­вальвации или ревальвации национальной валюты. Деваль­вация — это понижение её цены по отношению к другим ва­лютам, позволяющее производителю за то же количество иностранной валюты получить большее количество нацио­нальной валюты.

Для получения прежней цены в национальной валюте и покрытия издержек владелец может продать свой товар на внешнем рынке по более низкой цене. В результате нацио­нальные товары на внешнем рынке становятся дешевле, об­легчается их экспорт. При этом уменьшается количество иностранной валюты, выручаемой за единицу товара.

Одновременно становятся дороже импортируемые това­ры, увеличивается количество национальной валюты, выру­чаемой за единицу иностранного товара.

158. Первой многосторонней мировой валютно-финансовой системой, направленной на регулирование платежных балансов, была Парижская валютная система (1867— 1922 гг.), в которой участвовали Германия, Италия, Фран­ция, Норвегия, Голландия, Дания, Швеция, а позже присо­единились Россия, Япония, США. В соответствии с этой сис­темой устанавливался фиксированный курс национальной валюты к весовой единице золота. Бумажные банкноты сво­бодно обменивались на золото.

Вторая система — система золотодевизного стандарта — стала результатом решений Генуэзской конференции 1922 года и складывалась под воздействием итогов первой миро­вой войны 1914—1918 гг. и Великой депрессии 1929—1933 гг. При золотодевизном стандарте национальные валюты обме­нивались не на золото, а на банкноты, векселя, чеки (девизы) других стран, в частности США, которые, в свою очередь, могли быть обращены в золото.

На международной конференции в Бреттон-Вудсе, США, в 1944 году юридическое оформление получила так называе­мая Бреттонвудская валютная система. Был установлен фик­сированный курс доллара США к золотому стандарту (35 долларов за тройскую унцию — 31,1 г), а также фиксирован­ные курсы всех остальных валют к доллару. Обмен долларов на золото мог производиться только центральными банками и правительственными учреждениями других стран в казна­чействе США.

Для регулирования отношений в рамках системы создава­лись Международный валютный фонд (МВФ) и Междуна­родный банк реконструкции и развития.

До 70-х гг. США покупали на мировом рынке золото, когда его цены снижались (с целью выравнивания его цены), и продавали золото, когда его цена возрастала и превышала допустимые пределы.

В случае отрицательного сальдо платежного баланса ис­пользовались национальные валютные резервы, а затем, по соглашению с МВФ, резервы МВФ в форме специальных кредитов, обусловленных определенными требованиями. При «фундаментальном неравновесии» баланса предусмат­ривалась возможность девальвации национальной валюты.

В начале 70-х гг. Бреттонвудская система фактически раз­валилась. В декабре 1971 года было заключено Смитсоновское соглашение, направленное на модификацию Бреттон-вудской системы: цена золота повышалась до 38 долларов за унцию без возобновления обмена долларов на золото, про­шла ревальвация валют других стран, расширились пределы колебаний курсов (с 1% до 2,25% в каждую сторону). Однако эти меры не помогли.

На очередной сессии МВФ в Кингстоне, Ямайка, в 1976 году были определены основы четвертой многосторонней ва­лютной системы, подписано соглашение, вступившее в силу в 1978 году.

В соответствии с Ямайским соглашением, упразднялась функция золота как курсового стандарта, золото превраща­лось в обычный товар со свободной ценой на него; в качестве коллективной резервной валюты вводился стандарт СДР — специальные права заимствования.; государства получали право выбора любого режима валютного курса, фиксирован­ные курсы были заменены плавающими.

В результате несколько десятков стран привязали свои курсы к доллару, целый ряд стран — к французскому франку (зона франка) и другим валютам; около 20 стран — к СДР и около 30 стран — к другой «корзине» валют. Некоторые стра­ны (США, Канада, Великобритания, Япония) установили режим независимого плавания. В рамках ЕС получили раз­витие механизмы Европейской валютной системы (ЕВС).

159. Основой ЕВС, созданной в 1979 году, стала денежная единица — экю (European currency unit), представлявшая собой корзину из 12 европейских валют. Каждая европейская валюта имела фиксированный курс по отношению к экю.

Источниками правового регулирования отношений по со­зданию ЕВС являются: введенный Маастрихтским догово­ром о Европейском союзе 1991 года новый раздел в тексте Римского договора о создании ЕЭС — Раздел IV «Экономи­ческая и валютная политика»; протоколы к Маастрихтскому договору — об Уставе Европейской системы центральных банков и Европейского центрального банка; об Уставе Евро­пейского валютного института; о процедуре, касающейся чрезмерного дефицита; о переходе к третьему этапу Эконо­мического и валютного союза и др.

В 1999 году был создан Европейский центральный банк, страны ЕС перешли в безналичных расчетах к единой валю­те — евро. Экю прекратило существование. В 2002—2003 гг., после 6-месячного параллельного хождения валют, планиру­ется произвести полную замену национальных валют в на­личном обращении на евро. Все банковские счета будут кон­вертированы в евро. Национальные валюты утратят статус платежных средств.

160. Трансграничное движение финансовых средств осу­ществляется через механизмы *платежно-расчетных, валют­ных, кредитных операций.*

Международные *расчетные* операции представляют собой платежи по денежным требованиям и обязательствам, возникающим из отношений между государствами, юриди­ческими/физическими лицами различных государств.

Международные расчеты — функция банков. Деятель­ность банков в сфере международных расчетов является объ­ектом государственного регулирования. Расчетные операции между банками регламентируются, в зависимости от той или иной формы расчетов, сводами правил и обычаев, кодифици­рованных Международной торговой палатой и периодически пересматриваемых, — Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов 1933 года (в ре­дакции 1993 года), Унифицированными правилами по ин­кассированию товарных документов 1936 года (в редакции 1978 года). К указанным Унифицированным правилам при­соединяются не государства, а банки.

Расчеты с использованием векселей производятся в соот­ветствии с Женевскими конвенциями о переводных и про­стых векселях 1930 года, а с использованием чеков — в соот­ветствии с Женевской чековой конвенцией 1931 года. Ука­занные конвенции содержат, в частности, единообразные законы, соответственно, о переводном и простом векселе и о чеке. Многие вопросы, касающиеся порядка расчетов, веде­ния счетов, являются предметом межбанковских (корреспон­дентских) соглашений.

В 1930 году был создан Банк международный расчетов (БМР) со штаб-квартирой в Базеле, Швейцария. В функции БМР входит: содействовать взаимодействию центральных банков стран-участниц, выполнять роль доверенного лица, агента по осуществлению международных расчетов. БМР со­здан в форме акционерного общества. Акционерами Банка являются главным образом промышленно развитые государ­ства. Россия присоединилась к БМР в сентябре 1996 года.

161. Общие принципы взаимных платежно-расчетных от­ношений между государствами устанавливаются в двусто­ронних торговых, платежных договорах, договорах об эконо­мическом сотрудничестве и т.п.

Широкое применение в мире соглашения о платежах по­лучили в годы мирового экономического кризиса 1929— 1933 гг., когда в большинстве промышленно развитых госу­дарств были введены валютные ограничения, отменена сво­бодная обратимость валют и свобода валютных операций.

Обобщая практику применения соглашений о платежах, можно выделить два основных подхода государств к органи­зации расчетного процесса:

— расчеты в свободно конвертируемой валюте на основе действующих на валютном рынке курсов в соответствии с на­циональными правилами валютного регулирования каждой из стран;

— расчеты по клиринговой системе, при которой происхо­дит зачет встречных денежных требований и обязательств путем безналичных проводок по клиринговым счетам, от­крытым уполномоченными банками двух стран друг другу.

Для клиринговых расчетов характерным является обеспе­чение равенства товарных поставок и платежей между двумя странами. В случае превышения импорта над экспортом по результатам года образовавшаяся задолженность погашается в следующем году. Понятно, что клиринговая система в боль­шей степени соответствует централизованной экономике.

Она активно применялась Советским Союзом в торговле с государствами Центральной и Восточной Европы и некото­рыми другими странами. Применяется метод клирингового регулирования расчетов и во взаимоотношениях между PC. По мере решения проблем с платежными балансами, либера­лизацией валютного режима, обратимостью валют государст­ва, как правило, переходят на расчеты в свободно конверти­руемой валюте на основе платежных соглашений и межбан­ковских корреспондентских договоров.

В настоящее время двустороннее регулирование платеж­но-расчетных отношений фактически применяется в сочета­нии с многосторонним регулированием через систему МВФ.

162. *Валютные* операции осуществляются в форме купли-продажи валюты, ценных бумаг и в некоторых других фор­мах, связанных с движением капитала, с инвестированием.

При Ямайской валютной системе, когда разрешен свобод­ный выбор режима валютного курса, возросли масштабы ва­лютных спекуляций. Так, например, летом и осенью 1992 года в результате международных валютных спекуля­ций резко понизился курс фунта стерлингов. В 1997 году произошел мощный обвал на валютном рынке в странах Юго-Восточной Азии.

Своеобразными центрами мирового валютного рынка яв­ляются Лондон, Нью-Йорк, Токио. Центры регионального уровня — Франкфурт-на-Майне, Цюрих, Париж, Брюссель, Сингапур, Гонконг.

Мировой валютный рынок имеет *децентрализованный* ха­рактер; на нем функционируют биржи, банки, ТНК, брокер­ские фирмы, инвестиционные фонды.

Основная часть (80—90%) операций с валютой совершает­ся между крупными банками по унифицированным прави­лам путем сделок с немедленной поставкой валюты (т. е. на второй рабочий день со дня заключения сделки) или срочных сделок (форвардных, опционов, фьючерсных, сделок своп).

163. Международный валютный рынок тесно связан с международным *кредитным* рынком, на котором происходит движение денежного (ссудного) капитала между странами на условиях возвратности, срочности, уплаты процента.

Важнейшей частью международного кредитного рынка является еврорынок. Основными участниками рынка евро­кредитов выступают государственные органы, государствен­ные предприятия, ТНК, банки, международные финансово-кредитные организации.

Кредиты могут предоставляться: по твердой процентной ставке, по плавающей ставке; бывают кредиты «стенд-бай» (комиссионные взимаются банком вне зависимости от того, пользуется ли клиент кредитом или нет); «синдицированные кредиты» (когда банки объединяются в синдикаты в целях диверсификации рисков и с учетом национальных законода­тельств, запрещающих банкам предоставлять одному заем­щику кредит в размере, большем, чем определенный процент от собственного капитала банка).

В случаях банковского кредитования в качестве обеспече­ния возвратности кредита используются залог, поручительст­во, гарантия. Как правило, частными международными крат­косрочными кредитами (до 1 года) финансируются внешне­торговые поставки сырьевых товаров или услуг.

Среднесрочное кредитование (1—5 лет) используется при экспорте машин и оборудования. Долгосрочный кредит (свыше 5—7 лет) предоставляется для финансирования крупномасштабных проектов на компенсационной основе, при сооружении объектов промышленности или инфра­структуры.

Другими основными видами активных банковских опера­ций в современных условиях являются фондовые, лизинго­вые, факторинговые, форфейтинговые, трастовые операции.

164. Рост внешней задолженности многих стран в 70— 80-х 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» стран-кредиторов. Основное направление его рабо­ты — выработка и согласование условий, касающихся пере­смотра ранее заключенных кредитных соглашений, пере­группировка долговых обязательств стран-членов МВФ.

Клуб не имеет устава или других формальных правил, регламентирующих его деятельность. Процедуры работы клуба основываются на 40-летней практике. Для участия в переговорах в клуб приглашают уполномоченных представи­телей стран-кредиторов, стран-заемщиков, стран-гарантов, МВФ, МБРР, ЮНКТАД.

Условием предоставления отсрочки платежей по креди­там является, как правило, выполнение предложенной МВФ программы стабилизации экономики.

Заметную работу по контролю за международной кредит­ной деятельностью, сбору информации о странах-заемщиках и решению долговых обязательств ведет «Лондонский клуб» кредиторов.

165. Важную роль в обеспечении правопорядка в мировой финансовой системе занимают международные организа­ции — региональные и универсальные.

Так, в 1950—1958 гг. страны ОЭСР на базе Европейского платежного союза (ЕПС) фактически перевели взаимные платежи на многостороннюю основу.

В 1958 году на основании Римского договора о создании ЕЭС возник Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) со штаб-квартирой в Люксембурге.

166. В апреле 1964 года страны СЭВ отказались от ис­пользования двустороннего и многостороннего клиринга в своих расчетных и кредитных отношениях и перешли на многосторонние расчеты в переводных рублях, создав для этого Международный банк экономического сотрудничества (МБЭС). Среднесрочным и долгосрочным кредитованием капиталовложений в странах СЭВ занимался Международ­ный инвестиционный банк (МИБ).

По Бреттонвудскому соглашению 1944 года (вступило в силу в декабре 1945 года) был создан МВФ, представляющий собой на сегодня универсальную организацию, ядро между­народной финансовой системы.

В 1962 году десять крупных развитых стран подписали с МВФ Генеральное соглашение о займах, в соответствии с ко­торым обязались в случае необходимости предоставлять Фонду кредиты; в свою очередь, эти страны и сами вправе по­лучать через механизм МВФ дополнительные кредиты.

Одновременно с МВФ по соглашению 1944 года был уч­режден и Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Позднее МВФ и МБРР получили статус специали­зированных учреждений ООН. МВФ находится в тесном взаимодействии с ВТО.

На основании многосторонних соглашений при МБРР со­зданы Международная ассоциация развития (MAP), Между­народная финансовая корпорация (МФК), Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций.

В 1974 году ГА ООН учредила Специальный фонд ООН в качестве части Специальной программы ООН по оказанию чрезвычайной помощи PC. Существует также Фонд капи­тального развития ООН, который из средств от доброволь­ных взносов государств-членов ООН предоставляет займы по льготным процентным ставкам преимущественно наиме­нее развитым из PC.

В международной финансовой системе функционируют региональные кредитные организации и фонды: Северный инвестиционный банк, Азиатский банк развития, Исламский банк развития, Финансовая корпорация АСЕАН, Африкан­ский банк развития, Африканский фонд развития, Межаме­риканский банк развития, Карибский банк развития, Цент­ральноамериканский банк экономической интеграции, Андская корпорация развития, Андский резервный фонд, Араб­ский валютный фонд и другие.

С апреля 1991 года началась деятельность Европейского банка реконструкции и развития, созданного для содействия переходу к рыночной экономике стран Центральной и Вос­точной Европы. Учредителя ЕБРР являются ЕС и Европей­ский инвестиционный банк.

Уставной капитал ЕБРР составлял в 1996 году 20 млрд. долларов США. США имеют 10% акций ЕБРР, Великобри­тания, Италия, Франция, ФРГ, Япония — по 8,5%. От разме­ра доли в уставном капитале зависит число голосов, которым страна располагает для принятия решений в ЕБРР. Важней­шие решения Банка принимаются при 85% голосов.

В соответствии со статьей XV ГАТТ во всех случаях, когда государства-члены ВТО решают вопросы валютных резе­рвов, платежных балансов, иностранной валюты, они обяза­ны консультироваться с МВФ.

7.2. Система МВФ и Всемирного банка

167. Первые международные многосторонние валютные, финансовые, банковские организации появились в середине 20-х гг. XX в. Они образовывали единую систему междуна­родных валютно-финансовых отношений, основанную на свободном движении золота и обратимости валют. Во время 2-й мировой войны началась работа по организации после­военной валютно-финансовой системы.

В июне 1943 года прошла Вашингтонская конференция с участием 30 ведущих стран мира. Весной 1944 года состоя­лось многостороннее совещание в г. Атлантик-Сити, США, которое завершилось «Совместным заявлением экспертов Объединенных и Присоединившихся Наций об учреждении Международного валютного фонда».

На международной валютной конференции Объединен­ных Наций в Бреттон-Вудсе, США, проходившей 10—22 июля 1944 года, были подписаны:

— Соглашение о Международном валютном фонде (всту­пило в силу 27.12.45 г.);

— Соглашение о Международном банке реконструкции и развития (вступило в силу 27.12.45 г.).

В мае 1946 года в г. Саванне, США, состоялась учреди­тельная сессия МВФ и МБРР. На ней были сформированы Советы Управляющих, Исполнительные Директораты Фонда и Банка. С 1.3.47 г. МВФ и МБРР официально при­ступили к осуществлению своей деятельности.

168. Поскольку статус МБРР, по Соглашению, не позво­лял Банку инвестировать собственные средства в экономику PC, напрямую участвовать в кредитовании частных предпри­ятий, приобретать их акции, в марте 1951 года был выдвинут проект создания Международной финансовой корпорации с целью предоставления долгосрочных кредитов в частный сектор PC. Вопрос обсуждался на нескольких сессиях ЭКОСОС. В 1954 году ГА ООН на IX сессии приняла резолюцию с поручением Банку составить проект соглашения об учреж­дении МФК и представить его государствам-членам МБРР. Сессия МВФ и МБРР в Стамбуле в сентябре 1955 года при­няла решение о создании МФК в качестве филиала МБРР. Соглашение о МФК, заключенное посредством процедуры принятия, вступило в силу 25.7.56 г.

В конце 50-х гг. в связи с проблемой роста задолженности, для смягчения условий предоставляемой им помощи, стиму­лирования инвестиционной и предпринимательской дея­тельности, по инициативе США, возникла Международная ассоциация развития (MAP). На сессии Совета Управляю­щих МБРР (1.10.59 г.) было принято решение об учрежде­нии MAP в качестве филиала МБРР. В 1960 году Исполни­тельный Директорат Банка разослал текст Соглашения о MAP на утверждение государствам-членам. Соглашение вступило в силу 24.9.60 г.

В 1988 году в рамках МБРР было учреждено Многосто­роннее агентство по гарантиям инвестиций — МАГИ (по другим переводам и применяемым аббревиатурам — МИГА, МАИГ), призванное поощрять иностранные инвестиции, предоставлять гарантии на инвестиции одного государства-члена в другом государстве-члене путем страхования и пере­страхования некоммерческих рисков (экспроприация, война, революция, внутриполитические беспорядки).

Согласно Внутренним Правилам МБРР, МФК, MAP и МИГА являются филиалами Банка. Система этих организа­ций получила название Всемирного банка.

169. В Соглашения о МВФ и МБРР трижды вносились поправки. Первая серия поправок была утверждена на сессии Советов Управляющих Фонда и Банка в Рио-де-Жанейро 31.5.68 г. и вступила в силу 28.7.69 г.

Вторая серия поправок была утверждена 30.4.76 г. и всту­пила в силу 1.1.78 г. Она касалась изменений валютно-финансового механизма в связи с переходом на Ямайскую ва­лютную систему (отказ от золотого паритета, введение СДР, принцип свободы выбора валютного курса и др.).

Третья серия поправок была утверждена 28.6.90 г. и всту­пила в силу 11.11.92 г. Она внесла в Соглашения МВФ и МБРР положения, в соответствии с которыми Исполнитель­ные Директораты получили возможность приостанавливать (при поддержке 70% голосов и более) права государства-члена участвовать в голосовании и связанные с этим права.

В случае возникновения споров по вопросам толкования Соглашений право вынесения окончательного решения при­надлежит Совету Управляющих. Согласно Внутренним Пра­вилам Фонда и Банка, предварительно спор выносится для обсуждения на заседании Исполнительного Директората. Апелляция подается в Совет Управляющих, решение которо­го является окончательным.

Членом МБРР, в соответствии с Соглашением (ст. II), может быть только государство, являющееся участником МВФ. Членами МФК и MAP могут быть только члены МБРР.

170. В сентябре 1990 года впервые на сессии Совета Уп­равляющих МВФ в качестве «специально приглашенной де­легации» присутствовала делегация правительства СССР.

В 1991 году СССР был предоставлен статус ассоцииро­ванного члена МВФ с возможностью получать техническую помощь, но без права получения кредитов.

Во внутригосударственном порядке взаимоотношения между Россией и МВФ, Всемирным банком были оформле­ны постановлением Верховного Совета Российской Федера­ции от 22.5.92 г. «О вступлении Российской Федерации в Международный валютный фонд, Международный банк ре­конструкции и развития и Международную Ассоциацию раз­вития», а также Указом Президента РФ от 16.5.96 г. «О мерах по обеспечению перехода к конвертируемости рубля».

Россия заняла 9-е место среди государств-членов МВФ по размеру выделенной ей квоты в капитале МВФ (свыше 4,3 млрд. СДР, что равно 3% общей суммы квот), получила воз­можность назначать своих Директоров в Исполнительные Директораты Фонда и Банка, имеет право на получение кре­дитов.

171. Многие вопросы организации и управления в МВФ зависят от величины квоты государства-члена в уставном (подписном) капитале Фонда.

Квоты образуют объединенные денежные запасы. На их основе определяется сумма, которую государство может за­нять у организации или получить при распределении СДР. Ответственность государств перед Фондом ограничивается размером квоты. Размер квоты каждого государства рассчи­тывается по стандартной формуле с учетом величины его ва­лового национального продукта, среднего уровня золото-ва­лютных ресурсов, международных поступлений и платежей, степени колебаний в объемах экспорта, среднегодового объе­ма импорта — в сопоставлении с размером квот других госу­дарств. До 25% своей квоты государство должно оплатить в СДР или СКВ, а остальную часть может внести в установлен­ные сроки в национальной валюте. Весь подписной капитал находится в собственности Фонда. Квоты государства в МВФ и МБРР должны быть одинаковы.

Когда государство — член МВФ, имеющее отрицательный платежный баланс, израсходует свой валютный резерв, оно может воспользоваться своим «правом специального заимст­вования» и обратиться к МВФ с просьбой о займе. В этом случае МВФ обращается к другому государству-члену, имеющему большой валютный запас, о выделении необходи­мых средств. Страна-кредитор получает дополнительные специальные права заимствования. Итог действий системы заимствований выражается в поддержании относительного равновесия балансов, курсовых соотношений.

172. Компетенция МВФ обладает по отношению к госу­дарствам-членам определенными наднациональными черта­ми. Как известно, вопрос о наднациональности — это вопрос о соотношении суверенитета государства и компетенции над­национального органа.

В настоящее время наднационального регулирования объ­ективно требуют те отношения и проблемы, которые затраги­вают интересы всего человечества.

Элементы наднациональности были заложены в статье IV Соглашения о МВФ. На её 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 волют, изменять их паритет, прово­дить девальвацию и ревальвацию без согласия Фонда, долж­ны были по требованию Фонда предоставить 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. Естественно, с отменой золотого паритета по­высилась роль государств в определении валютных курсов, но все основные н правовые вопросы функционирования системы СДР по-прежнему находятся в компетенции МВФ.

Существует более 40 вопросов, решения по которым обя­зательны для исполнения государств-членов. Причем для принятия решений в Фонде достаточно большинства в 70-85% голосов, зачастую решения принимаются органами огра­ниченного членского состава. Фонд осуществляет строгий надзор за валютной политикой государств-членов на много­стороннем и одностороннем уровне. Государства не вправе манипулировать валютными курсами в ущерб международ­ной валютной системе, использовать изменения валютного курса в целях неоправданного обогащения, вводить без со­гласия Фонда ограничения по текущим международным опе­рациям (ст. VIII), прибегать к множественности валютных курсов. Государства обязаны предоставлять Фонду статисти­ческие данные о состоянии экономики, допускать представи­телей Фонда для изучения на месте экономического положе­ния (ст. XII).

173. Высшим органом МВФ является Совет Управляю­щих (далее — Совет), состоящий из представителей всех го­сударств-членов. Каждое государство имеет право направить в Совет двух лиц — Управляющего и его заместителя (обыч­но это министр финансов либо руководитель центрального банка) сроком на 5 лет.

Заседания Совета проходят раз в год, как правило в сен­тябре-октябре, совместно с Советом Управляющих МБРР. Чрезвычайная сессия может быть созвана по требованию Ис­полнительного Директората, если за это выступают 5 Дирек­торов или другое количество Директоров, которое располага­ет 1/4 всех голосов государств-членов.

Управляющие избирают Председателя Совета и его за­местителя на следующую сессию, а также выбирают состав Организационного комитета сроком на 1 год.

В компетенцию Совета входит: принятие новых членов, приостановление членства, исключение, заключение согла­шений с международными организациями, утверждение со­глашений с государствами о кредитовании, увеличение или уменьшение основного капитала, одобрение всеобщего пере­смотра квот, распоряжение прибылью, утверждение бюджета Фонда, разрешение споров по толкованию Соглашения о МВФ, одобрение всеобщего изменения паритета валют, пересмотр норм по покупке иностранной валюты и др.

Исполнительным органом МВФ является Исполнитель­ный Директорат (далее — ИД), состоящий из 40 Исполнитель­ных Директоров — постоянных и временных. Постоянные Ди­ректора назначаются на 2 года государствами, имеющими наи­большие квоты. Временные Директора избираются на 2 года государствами на основе географического представительства (в том числе 3 представителя от европейских государств, 3 — от латиноамериканских государств). При этом по одному пред­ставителю обязательно избираются от Китая и России. Заседа­ния ИД происходят по мере необходимости — как правило, не­сколько раз в неделю. ИД следит за механизмом формирова­ния валютных курсов, принимает решения о предоставлении финансовой помощи государствам-членам.

Большую роль в системе МВФ-МБРР играет Временный комитет Совета Управляющих Фонда, имеющий статус кон­сультативно-совещательного органа. В его рамках были со­гласованы многие крупные вопросы, касающиеся деятель­ности Фонда.

Директор-распорядитель МВФ назначается ИД Фонда из числа лиц, не связанных с руководящими органами МВФ. Директор-распорядитель является председателем ИД без права голоса (кроме случаев равного распределения голо­сов), а также возглавляет Секретариат МВФ. Директор-рас­порядитель обеспечивает связь между ИД, аппаратами Фонда и Банка, правительствами государств-членов, между МВФ и Секретариатом ООН, другими международными ор­ганизациями.

Штаб-квартира МВФ находится в Вашингтоне. Кроме того, в Париже и Женеве имеются постоянные представи­тельства МВФ. В 1991 году учреждено представительство МВФ и МБРР в Москве.

Секретариат МВФ состоит из 7 региональных департа­ментов, нескольких функциональных департаментов (рас­четный, юридический, исследовательский, денежных и ва­лютных вопросов, налоговых проблем, центральных банков). Региональные департаменты разрабатывают рекомендации по вопросам экономического развития соответствующих стран и политику Фонда по отношению к ним. Функцио­нальные департаменты разрабатывают политику Фонда в конкретных областях валютно-финансовых отношений. Со­трудники аппарата МВФ не являются представителями го­сударств, это служащие международной организации, ответ­ственные только перед организацией (в отличие от Управля­ющих и Директоров).

174. Структура и порядок формирования руководящих органов МБРР — такие же, как и в МВФ. В компетенцию ИД Банка входит принятие решений о предоставлении кредитов в каждом конкретном случае.

Возглавляет МБРР Президент Банка, назначаемый ИД Банка из числа лиц, не связанных с руководящими органами МБРР. Президент является Председателем ИД Банка и воз­главляет Секретариат МБРР. Члены Совета Управляющих Банка по должности исполняют обязанности членов Советов Управляющих МФК и MAP.

Исполнительные Директора Банка одновременно явля­ются Исполнительными Директорами МФК и MAP. МФК и MAP не имеют своего штата сотрудников, управление их де­ятельностью осуществляется аппаратом МБРР.

Правда, МФК имеет своего Президента и Вице-президен­та, а также собственный орган — Комитет советников, состо­ящий из представителей крупнейших банков, финансовых компаний и выносящий рекомендации частным инвесторам по вопросам рационального размещения капиталов.

Секретариат МБРР состоит из территориальных отделов, 8 проектных отделов, отделов экономического развития, эко­номического программирования, технических операций, фи­нансов, статистики. ИД имеет право учреждать другие отде­лы и подразделения.

В качестве совместного комитета МВФ и МБРР в 1974 году был создан Объединенный комитет Советов Управляю­щих МВФ и МБРР по переводу реальных ресурсов развивающимся странам (Комитет развития).

В структуре МБРР действуют также: Консультативный Совет Банка из 7 представителей банковских, промышлен­ных и торговых кругов; Экономический комитет и Комитет по займам — из руководителей экономических отделов; по­стоянные и временные комиссии, комплектуемые из числа Исполнительных Директоров.

175. Групповые интересы государств-членов МВФ и МБРР согласовываются в рамках разного рода комитетов и групп (по аналогии с «Группой 77» в ЮНКТАД и ООН).

До 1975 года существовала «Группа 5» из постоянных чле­нов Исполнительных Директоратов Фонда и Банка. В 1975 году, когда по приглашению Президента Франции в Рамбуйе, под Парижем, собрались главы 7 ведущих государств, фактически сложилась «Группа 7» (G 7) — неформальная структура, согласовывающая позиции для принятия важней­ших решений, в том числе в сфере МЭО. В 1998 году в «клуб» этих стран была допущена Россия (G 8), хотя её учас­тие в нем можно признать неполным, особенно после валютно-финансового кризиса в России в августе 1998 года.

Органы МВФ и МБРР готовят специальные доклады для заседаний «Группы 7». Решения Группы передаются для до­работки и оформления в органы Фонда и Банка. Так, на сес­сиях Фонда и Банка в 1987-1988 гг. были представлены и ут­верждены решения «Группы 7» о списании части долгов на­именее развитых государств.

«Группа 10» состоит из государств-участников Генераль­ного соглашения о займах 1962 года. Государства-участники Соглашения предоставляют Фонду займы для дополнитель­ного кредитования государств-членов через механизм МВФ и могут закупать в Фонде валюту в больших суммах и на приемлемых условиях вне зависимости от их квоты. В рам­ках «Группы 10» встречаются не главы государств, а мини­стры финансов и управляющие центральными банками.

В качестве своеобразного противовеса «Группе 10» разви­вающимися странами сформирован «Комитет 24» («Группа 24»), который координирует позиции PC в Советах Управляющих, Исполнительных Директоратах и других органах МВФ и МБРР.

Система МВФ—Всемирный банк становится фактически главным мировым финансово-экономическим центром, в ко­тором решаются вопросы, касающиеся не только государств-членов, отдельных групп государств, но и мирового сообще­ства в целом, не только финансирования национальных про­грамм стабилизации, но и обеспечения функционирования глобальной сферы обращения. Система МВФ — это факти­чески один из краеугольных камней системы международной экономической безопасности сообщества государств.

176. Расширение компетенции системы МВФ — Всемир­ный банк происходит, как и в случаях со многими универ­сальными международными организациями, путем расшире­ния предметной и юрисдикционной компетенции через ис­пользование «подразумеваемой компетенции», норм «мягко­го права», внеуставное регулирование, увеличение количест­ва вопросов, по которым принимаются обязательные для ис­полнения решения, перераспределение компетенции между высшими и исполнительными органами в пользу последних.

Основными документами, регламентирующими договор­ную компетенцию МВФ и МБРР, являются Внутренние Правила Фонда и Банка, решения, постановления Советов Управляющих и Исполнительных Директоратов.

Самый обстоятельный из них — «Общие условия заклю­чения кредитных соглашений и соглашений о гарантиях» — был принят Советом Управляющих МБРР в 1969 году (с до­полнениями 1974 года). В 1979 году в МВФ были приняты «Принципы выдвижения Фондом хозяйственно-политичес­ких условий при предоставлении своих кредитов».

По кредитным соглашениям МВФ (как правило, это 3—5-летние соглашения стенд-бай) автоматически предоставля­ются кредиты только в пределах резервной доли государства-члена, т.е. в пределах разницы между размером квоты и сум­мой национальной валюты, имеющейся в распоряжении Фонда. Дальнейшее кредитование осуществляется четырмя долями («траншами») по 25% квоты государства. Использо­вание первого транша происходит полуавтоматически, а пос­ледующих — только по специальному решению ИД на опре­деленных условиях. Фонд, как правило, предоставляет крат­косрочные (до 12 месяцев) и среднесрочные (1—3 года).

Разновидностью кредитных соглашений, которые заклю­чает МБРР, являются проектные/программные соглаше­ния, когда имеет место кредитование под согласованный проект. При этом размер кредита не зависит от квоты го­сударства-члена в капитале МБРР. Банк предоставляет краткосрочные (менее 10 лет), среднесрочные (10—20 лет) и долгосрочные (более 20 лет) кредиты под средний про­цент более 11% годовых.

Разумеется, МВФ и МБРР заключают не только соглаше­ния о предоставлении, но и о заимствовании финансовых средств.

Кроме того, МБРР имеет соглашения с ФАО, ЮНЕСКО, ВОЗ, ЮНИДО, ЮНКТАД, МОТ, ИФАД - Международ­ным фондом сельскохозяйственного развития.

177. МФК и MAP, в отличие от Фонда и Банка, имеют право заключать международные соглашения не только с правительствами государств-членов, но и с государственны­ми и частными предприятиями государств-членов. Средний срок кредитов МФК — 15 лет, MAP — 35—50 лет.

178. Чаще всего при принятии решений в МВФ и МБРР используется принцип квалифицированного большинства голосов. Простым большинством принимаются постановле­ния оперативного характера, касающиеся обычных регуляр­ных операций Фонда и Банка.

Квалифицированным большинством (70—85% голосов) в обязательном порядке, как это предусмотрено Соглашения­ми о МВФ и МБРР, принимаются постановления по вопро­сам формирования Советов Управляющих, изменения числа Исполнительных Директоров, толкования статей Соглаше­ния, изменения квот, утверждения валютных соглашений с государствами-членами, продления сроков кредитования, ис­пользования золотых авуаров, установления принципов и методов определения стоимости СДР, установления разме­ров штрафных санкций и др.

В органах ограниченного членского состава — Исполни­тельном Директорате, Временном комитете — при принятии решений, как правило, используется метод консенсуса, под которым понимается отсутствие возражений. Полное едино­гласие государств-членов МВФ требуется для изменения по­ложений Соглашения о МВФ, устанавливающих право вы­хода из организации, предусматривающих обязательное со­гласие государства-члена на изменение его квоты и порядок изменения валютного режима государства-члена.

179. Согласно Конституции РФ, в ведении Российской Федерации находятся, в частности (ст. 71, 75, 106, 114), во­просы: финансового, валютного, кредитного регулирования, денежной эмиссии, федерального бюджета, федеральных на­логов и сборов, единой финансовой, кредитной и денежной политики.

До середины 80-х гг. XX века существовала государствен­ная монополия на банковские денежные операции, государ­ственная валютная монополия, когда при минимальном числе участников внешнеэкономических связей валютные доходы концентрировались в руках государства, выручка от экспорта в иностранной валюте сосредоточивалась на счетах Внешторгбанка СССР, валютные ресурсы распределялись по отраслям и регионам в плановом порядке.

Принципы платежно-расчетных отношений предусматри­вались в торговых договорах, соглашениях о платежах, согла­шениях о товарообороте и платежах, которые заключались Со­ветским Союзом. Применялись формы расчетов в свободно конвертируемой валюте либо двусторонний клиринг (напри­мер, в 1980 году с Индией, Египтом, Пакистаном, Китаем).

На основании межправительственных соглашений упол­номоченные банки подписывали специальные межбанков­ские соглашения, в которых определялись специфические вопросы осуществления расчетов.

С 1986 года началось постепенное формирование валют­ного рынка. Закон СССР «О валютном регулировании» 1991 года положил начало специальному законодательному регу­лированию валютных отношений в стране.

В настоящее время основными нормативными актами РФ по вопросам финансово-валютного регулирования являются: Закон РСФСР «Об основах бюджетного устройства и бюд­жетного процесса в РСФСР» 1991 года; Закон РФ «О валют­ном регулировании и валютном контроле» от 9.10.92 г.; Закон РФ «О государственном внутреннем долге Россий­ской Федерации» от 13.11.92 г.; Закон РФ «О страховании» от 27.11.92 г.; Закон РФ «Об основах налоговой системы» 1992 года; Закон РФ «О товарных биржах и биржевой тор­говле» 1992 года; Федеральный Закон «О государственных внешних заимствованиях Российской Федерации и государ­ственных кредитах, предоставляемых Российской Федера­цией иностранным государствам, их юридическим лицам и международным организациям» 1994 г.; Федеральный Закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке Рос­сии)» 1995 года; Указ Президента РФ «О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок» от 18.8.96 г.; Постановление Правительства РФ от 6.3.93 г. № 205 «Об усилении валютного и экспортного контроля и о развитии валютного рынка» и другие.

Законодательство РФ разграничивает понятие валютных операций на два вида:

— текущие валютные операции (расчеты по экспортно-импортным операциям и т.п.);

— валютные операции, связанные с движением капитала (прямые инвестиции, портфельные инвестиции и т.п.).

Покупка и продажа иностранной валюты в РФ произво­дится только через уполномоченные кредитные учреждения, т.е. банки, биржи, получившие лицензии Центрального банка РФ на проведение валютных операций. В целях реализации валютной политики в России активно применяются различ­ные инструменты регулирования валютных операций, в том числе валютные ограничения.

Так, например, часть экспортной выручки подлежит обя­зательной продаже государству на внутреннем рынке в ва­лютный резерв, Ограничивается вывоз наличной националь­ной валюты за границу физическими лицами.

Российское законодательство различает понятия «рези­дент» и «нерезидент» в том что касается субъектов валютно­го рынка. Резиденты — это физические лица, имеющие по­стоянное место жительства в России, в том числе временно находящиеся за границей; предприятия и организации с мес­тонахождением в России; дипломатические представительст­ва РФ за рубежом; находящиеся за границей филиалы и представительства резидентов.

Нерезидентами являются: физические лица, имеющие по­стоянное место жительства за пределами России, в том числе временно находящиеся в РФ; предприятия и организации с местонахождением за пределами РФ; находящиеся в России иностранные дипломатические представительства; находя­щиеся в России филиалы и представительства нерезидентов.

Резиденты и нерезиденты наделяются различными права­ми и обязанностями. Так, резиденты могут открывать счета за рубежом, а российские юридические лица участвовать в капитале иностранных банков в порядке и на условиях, опре­деляемых Центральным Банком РФ.

На нерезидентов эта компетенция ЦБ РФ не распростра­няется. В то же время нерезидентам (иностранным предпри­ятиям и гражданам) разрешено открывать счета в рублях в банках России, что является формой допущения нерезиден­тов на внутренний валютный рынок страны.

180. Финансовое положение России на международном рынке определяется состоянием ее платежного баланса, т.е. соответствием внешних доходов и расходов. Платежный ба­ланс включает баланс по текущим операциям (условно — внешнеторговый баланс) и баланс движения капитала.

Если внешнеторговый баланс России в 90-х годах сводился с положительным сальдо вследствие превышения объемов экспорта над импортом, то баланс движения капиталов был крайне неблагоприятным. В результате сводный платежный баланс неизменно сводится с отрицательным сальдо. Это озна­чает, что имеет место кредитование Россией внешнего мира.

Отрицательное сальдо платежного баланса и, соответст­венно, дефицит бюджета покрывается за счет кредитов МВФ, а также путем переноса задолженности самой России на будущий период.

Формально Россию можно считать страной-кредитором, так как причитающиеся ей суммы от государств-должников превышают объем долга самой России. В то же время, если учесть, что возврат значительной части задолженности дру­гих стран перед Россией достаточно проблематичен, факти­чески Россия является нетто-должником.

Источником погашения государственных займов и выпла­ты процентов по ним выступают средства бюджета. Ежегодно в законах о федеральном бюджете устанавливаются предель­ные размеры государственных внешних заимствований РФ и предоставляемых кредитов. Заимствование и кредиты осу­ществляются на основе международных договоров Прави­тельством РФ или по уполномочию Правительства РФ.

181. В начале 90-х годов XX века страной был взят курс на вхождение в мировую валютно-финансовую систему. В ок­тябре 1991 года МВФ предоставил СССР статус «ассоцииро­ванного члена» МВФ с возможностью получать от МВФ тех­ническую помощь, в том числе в форме программы экономи­ческих реформ, но без права получения кредитов.

В последующем статус членства России в МВФ расши­рялся: в 1992 году России было предоставлено право на полу­чение кредитов, назначение своих Директоров в Исполни­тельные Директораты МВФ и МБРР; по размеру выделен­ной квоты в уставном капитале (4313 млн. СДР, или 3% от общей суммы квот) Россия заняла 9 место среди государств-членов.

В мае 1995 года было принято Постановление Верховного Совета Российской Федерации «О вступлении Российской Федерации в Международный Валютный Фонд, Междуна­родный Банк реконструкции и развития и Международную Ассоциацию развития».

Вместе с тем, Россия пока не приняла на себя обяза­тельств по ряду принципиальных статей Устава МВФ, каса­ющихся, в частности, участия в системе СДР, недопущения валютных ограничений по текущим (внешнеторговым) опе­рациям, компетенции органов МВФ и МБРР в отношении государств-членов.

Вхождение в систему МВФ и МБРР дает возможность России, в том числе через Парижский и Лондонский клубы государств-кредиторов, провести переоформление, реструк­туризацию внешней задолженности с учетом долгов других стран перед Россией.

В качестве условий предоставления России кредитов МВФ выдвинул требования по реформированию экономики, сдерживанию бюджетного дефицита, пополнению доходов бюджета за счет сбора налогов, реформированию банковской системы и другие.

Являясь с 1992 года членом МБРР, Россия получает кре­диты Банка для создания объектов инфраструктуры рыноч­ной экономики. В свою очередь МБРР приобретает акции российских предприятий. Развивается сотрудничество Рос­сии с Европейским банком реконструкции и развития — ЕБРР. Ресурсы ЕБРР направляются на поддержание нефте­газовой промышленности, мелкого и среднего бизнеса, в ре­гиональные программы. В ряде случаев Банк участвует в ка­питале российских банков.

182. В системе финансовых отношений с бывшими рес­публиками СССР в связи с распадом рублевой зоны Россией и другими странами СНГ взят курс на создание Платежного союза стран СНГ.

В двусторонних торговых и платежных соглашениях, за­ключенных Россией с иностранными государствами, содер­жатся принципы платежно-расчетных отношений по внеш­неэкономическим операциям и положения о кредитовании. Предусматривается, в частности, осуществление расчетов между российскими и иностранными участниками ВЭД в свободно конвертируемой валюте. Формы расчетов (аккре­дитив, инкассо и др.) подлежат согласованию во внешнетор­говых контрактах.

Российские банки проводят операции на международных валютных и кредитных рынках в целях обеспечения потреб­ностей участников внешнеэкономического оборота, по их по­ручению выполняют платежи за границу, оказывают услуги по кредитованию. Для создания в России банков с иностран­ным участием требуется лицензия Центрального банка Рос­сии. Доля участия иностранного капитала в банковской сис­теме страны не может превышать, согласно установленному лимиту, 12%.

*ВОПРОСЫ ПО ТЕМЕ*

1. Что является предметом правоотношений в международном фи­нансовом праве?

2. Какие правоотношения в мировой финансовой системе регули­руются частным правом, а какие — публичным правом?

3. Когда возникла первая многосторонняя мировая валютно-финансовая система, направленная на регулирование платежных балан­сов?

4. Какие международные организации функционируют в мировой финансовой системе?

5. Что является источником правового регулирования Европей­ской валютной системы?

6. На какие аспекты распадается вопрос о трансграничном движе­нии финансовых средств?

7. Что представляют собой Парижский и Лондонский клубы креди­торов?

8. Какую эволюцию прошла современная мировая валютная систе­ма?

9. Как сказывается явление глобализации на изменении оператив­ной деятельности МВФ?

10. Как возник МВФ?

11. Какова взаимосвязь МВФ и МБРР? ,

12. В чем проявляются «наднациональные» черты правосубъектности МВФ?

13. Каков правовой статус России в МВФ?

14. Каково значение Платежного союза стран СНГ?

Глава 8 Международное инвестиционное право

Литература: *Алехин Б.И.* Защита инвесторов в США и Канаде. — *США—Канада: экономика, политика, культура,* 1999, № 9, С. 115— 134; *Богуславский М.М.* Иностранные инвестиции: правовое регули­рование. М., 1996; *Зименков Р.И.* Прямые инвестиции США в эко­номику России. — *США—Канада: экономика, политика, культура,* 1999, № 6, С. 3—15; *Иванов О.В.* Государственное страхование тор­говли и инвестиции в Японии. — *Внешняя торговля,* 1999, № 3, С. 30—32; *Максимова Е.В.* Порядок регистрации в США представи­тельств иностранных компаний. — *Внешнеэкономический бюлле­тень,* 1999, № 10, С. 70—71; Правовое регулирование иностранных инвестиций в России / Под ред. А.Г. Светланова. М.: ИГПАН, 1995; *Савин ВА.* Свободные экономические зоны в Китае. — *Внешнеэко­номический бюллетень,* 1999, № 10, С. 7—10; *Тяпышев О.Г.* Условия и перспективы многостороннего регулирования трансграничной инвестиционной деятельности. — *Внешнеэкономический бюллетень,* 1999, № 6, С. 52-62.

8.1. Международный правопорядок на рынке инвестиций

183. Любой национальной экономике необходимы посто­янные ресурсные вложения, которые называются «капита­ловложениями», или «инвестициями».

Как правило, понятие «капиталовложения» трактуется как вложения только в основные средства производства (ос­новной капитал), а «инвестиции» — как вложения в любые экономические объекты и процессы: средства производства, запасы, резервы, информационные ресурсы, ценные бумаги, «человеческий капитал», т. п. Зачастую эти термины упот­ребляются как синонимы.

Инвестиции могут иметь место:

— в материально-вещественной форме (строящиеся объ­екты, машины и оборудование, товары);

— в невещественной форме (интеллектуальная собствен­ность, права и интересы и т.п.);

— в денежной форме.

Направляются инвестиции либо на приращение экономи­ческого, производственного, материально-вещественного по­тенциала («реальные» инвестиции), либо в финансовую сферу — в акции, облигации, векселя, другие ценные бумаги (финансовые инвестиции).

В составе финансовых инвестиций выделяют так называе­мые «портфельные» инвестиции — вложения денег в набор (портфель) разнообразных ценных бумаг в целях повышения доходности и снижения экономического риска, в расчете на дивиденды, на получение прибыли.

Инвестиции в объекты, дающие инвестору право участво­вать в управлении объектом, называются «прямыми инвести­циями».

Согласно «Кодексу либерализации движения капиталов», выработанному Организацией по экономическому сотрудни­честву и развитию (ОЭСР), прямые инвестиции определя­ются как «инвестиции, осуществляемые с целью установле­ния длительных экономических связей между предпринима­тельскими организациями, а также инвестиции, обеспечи­вающие их собственнику эффективный контроль за управле­нием предприятием».

Конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций к числу прямых относит инвес­тиции, признанные таковыми решением Совета директоров Агентства. Имеются такие решения в отношении инвести­ций, предоставляемых по договорам инвесторов с прини­мающей стороной: о разделе продукции; об участии в про­екте и в прибыли, полученной в результате реализации про­екта; об участии в управлении предприятием; коммерческой концессии (франчайзинга); на строительство под ключ; по лицензионным договорам; по договорам финансовой арен­ды (лизинга); по договорам целевого займа, — и некоторые другие.

184. Перемещение капитала, инвестиций из одной страны в другую осуществляется в форме предпринимательского ка­питала (прямые и портфельные инвестиции) и ссудного ка­питала.

Ссудный капитал — это предоставление кредитов в де­нежной или товарной форме с целью получения прибыли за счет ссудного процента.

В зависимости от того, кто инвестирует капитал, различа­ют инвестиции:

— государственные;

— частные;

— иностранные, т.е. поступающие из-за рубежа (как госу­дарственные, так и частные, в том числе от международных финансовых организаций).

Потребителями инвестиционных ресурсов выступают го­сударство, предприятие (предприниматели), население как совокупность домашних хозяйств.

Источниками инвестиционных ресурсов для государства служат: средства бюджетов (т. е. в основном налоги), при­быль от государственной внешнеэкономической деятельнос­ти, продажа облигаций государственных займов, зарубежные кредиты, иностранная помощь и др.

Источниками инвестиционных ресурсов для предприятий служат: средства из фонда накопления в национальном дохо­де страны, прибыль предприятий, учредительские взносы, банковские и ипотечные кредиты, товарный кредит, лизинг, продажа акций, облигаций, венчурный капитал, привлечен­ный для производства новых технологий, благотворительные взносы и др.

В качестве инструментов регулирования инвестиций ис­пользуются: налоговые льготы, ускоренная амортизация, предоставление субсидий, займов, страхование, гарантирова­ние кредитов, предоставление земельных участков, обеспече­ние инфраструктурой, оказание технической помощи.

185. Если межгосударственный перелив капитала образу­ет МАКРОУРОВЕНЬ миграции капиталов, то МИКРО­УРОВЕНЬ — это движение капитала по внутренним кана­лам ТНК.

ТНК выступают владельцами значительной части прямых заграничных инвестиций. Зарубежные филиалы ТНК явля­ются либо полной собственностью головных компаний, рас­положенных в стране базирования, либо существуют в форме смешанных (совместных) предприятий, т.е. предприятий с долей иностранных инвестиций в уставном капитале.

Контроль ТНК над зарубежным предприятием может ус­танавливаться без участия собственного капитала путем до­говоров о промышленном сотрудничестве, передаче техноло­гии, научно-исследовательских разработках, об управленчес­ких, информационных услугах и т.п.

Портфельные инвестиции используются для финансиро­вания облигационных займов, выпускаемых крупнейшими ТНК, транснациональными банками, центральными государ­ственными банками.

Международные кредиты используются государствами для покрытия бюджетного/платежного дефицита, осущест­вления международных проектов, развития внешнеэкономи­ческих связей, создания производственной инфраструктуры и т.п., а предприятиями, ТНК — для пополнения основного капитала, учреждения филиалов, строительства и рекон­струкции зарубежных предприятий, выпуска акций.

186. Вывоз частного капитала, как правило, связан с избы­точным капиталом, с поиском сфер приложения капитала и конкуренцией на этом рынке.

Вывоз государственного капитала не связан с избыточ­ным капиталом, так как в государственных бюджетах нет из­быточных средств, и почти всегда он носит политическую ок­раску.

Трансграничное движение государственных и частных инвестиций осуществляется в рамках единого международ­ного РЫНКА инвестиций, в котором соединены интересы инвесторов и получателей инвестиций, спрос и предложение. В качестве своеобразной подсистемы этого рынка можно вы­делить международный рынок ссудных капиталов.

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 также обязанность защиты инвестиций.

В случаях дефицита платежного баланса государства ком­пенсируют дефицит за счет привлечения иностранных ин­вестиций, что позволяет путем импорта капитала произво­дить внутренние накопления.

187. Совокупность норм, регулирующих межгосударст­венные экономические отношения по поводу инвестиций, со­ставляет *международное инвестиционное право.*

Предметом правоотношений при этом являются инвести­ции в любой их форме (прямые, портфельные, ссудный капи­тал), инвестиционный климат, режим предприятий с ино­странными инвестициями, ценные бумаги, право собствен­ности на них, долговые обязательства и т.п.

Внутригосударственное право определяет меру проникно­вения иностранного элемента на внутренний рынок факторов производства (земли, природных ресурсов, средств производ­ства, рынок рабочей силы) и финансовый рынок страны.

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.

188. Как известно, существуют сложные формы межгосу­дарственного сотрудничества, требующие привлечения това­ров, услуг, капиталов, трудовых ресурсов одновременно, и, следовательно, соответствующих международно-правовых соглашений.

Так, в соответствии с многосторонним международным соглашением стран-членов СЭВ в 1975-1978 гг. в СССР ве­лось строительство крупнейшего в Европе магистрального газопровода «Союз» от Оренбурга до западной границы СССР. Страны-участницы осуществляли поставки оборудо­вания с оплатой его поставками газа из СССР. Необходимые инвестиции в форме ссудного капитала были предоставлены Международным инвестиционным банком (МИБ) стран-членов СЭВ, а также привлекались через МИБ от нацио­нальных банков стран-членов СЭВ, банков промышленно развитых стран.

Из этого примера видно, что сложные формы промыш­ленного, научно-технического сотрудничества можно разло­жить на известные «составляющие»:

— движение товаров;

— движение услуг;

— движение финансовых средств;

— движение капиталов;

— движение рабочей силы.

189. Следует иметь в виду, что движение капиталов, ин­вестиций и согласование правовых систем в части их регули­рования является неотъемлемой стороной многосторонних кооперационных и интеграционных процессов — например, в рамках ЕС, ОЭСР или СНГ.

190. Не существует централизованного универсального международно-правового регулирования порядка осущест­вления за рубежом прямых, портфельных инвестиций, ин­вестиций в форме вывоза 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 универсализации правил приема и защиты иностранных ин­вестиций находит свое проявление в создании различных на­циональных и многосторонних «кодексов поведения» и ана­логичных актов.

Кодекс либерализации движения капиталов был принят в свое время решением Совета ОЭСР. Он является обязатель­ным для государств-членов, состоит из 3 частей: обязательств государств-членов, в частности не вводить новых ограниче­ний на передвижения капиталов; порядка нотификации в случаях применения ограничительных мер (по соображени­ям безопасности, в связи с трудностями с платежными балан­сами и т.п.); перечня инвестиционных операций, подлежа­щих либерализации.

В 1992 году МБРР принял «Руководящие принципы в от­ношении режима иностранных инвестиций». В рамках Орга­низации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотруд­ничества (АТЭС) в 1994 году был принят «Добровольный кодекс» прямых иностранных инвестиций, в котором сфор­мулированы следующие, в частности, инвестиционные прин­ципы:

— недискриминационный подход к странам-донорам;

— национальный режим для иностранных инвесторов;

— минимизация ограничений;

— недопустимость экспроприации без компенсации;

— обеспечение регистрации и конвертируемости;

— устранение барьеров при вывозе капитала;

— избежание двойного налогообложения;

— соблюдение инвестором норм и правил страны пребы­вания;

— обеспечение въезда-выезда иностранному персоналу;

— разрешение споров путем переговоров либо через ар­битраж.

Кодекс АТЭС, по мнению специалистов, может быть ис­пользован в будущем Всемирной торговой организацией (ВТО).

191. В международных соглашениях в связи с инвести­циями государства решают такие вопросы, как: режим инвес­тиций, гарантии произведенных вложений, урегулирование инвестиционных споров, предотвращение ограничительной деловой практики, контроль за использованием цен в систе­мах ТНК, различные аспекты инвестиционного климата.

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).

Специалистами отмечена тенденция на постепенный отход государств от непосредственной деятельности в валютно-кредитной сфере (А.Б. Альтшулер), на перемещение цент­ра тяжести валютно-кредитных операций из области межго­сударственных отношений в банковскую сферу.

192. 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.

193. С определенной долей условности и рядом оговорок можно вывести некоторые основные принципы международ­ного инвестиционного права. К ним относятся:

— принцип свободы экспорта инвестиций;

— принцип свободы применения защитных мер при им­порте инвестиций;

— принцип защиты инвестиций;

— принцип «территориальности» регулирования ино­странных инвестиций;

— принцип государственного и международного контроля за движением инвестиций;

— принцип ненанесения ущерба инвестициями экономике принимающей страны;

— принцип недопущения экспроприации/национализа­ции иностранных инвестиции без соответствующей компен­сации;

— принцип свободы перевода доходов и дивидендов от ин­вестиций за пределы страны базирования;

— принцип суброгации, т.е. перехода права требования возмещения в случаях ущерба инвестициям от частного ин­вестора к государству инвестора;

— принцип устранения двойного налогообложения;

— принцип недискриминации;

— принцип наиболее благоприятствуемой нации;

— принцип предоставления национального режима;

и другие.

194. Из двусторонних международных соглашений наибо­лее близко к вопросам инвестиций примыкают договоры о поселении, договоры о поощрении и защите инвестиций, до­говоры об избежании двойного налогообложения.

Договоры о поселении определяют правовой режим, кото­рым резиденты (физические и юридические лица) одного госу­дарства пользуются на территории другого государства, включая правила в отношении имущества иностранцев. Под имуществом понимаются, среди прочего, и иностранные инвестиции. В прак­тике ряда государств, например СССР, РФ, подобные положе­ния предусматриваются в торговых договорах.

Договоры о поощрении и защите инвестиций устанавли­вают договорный режим инвестиций, вкладываемых физи­ческими и юридическими лицами одного государства на тер­ритории другого государства, режим защиты этих инвести­ций и гарантий. Разумеется, что государство-экспортер ин­вестиций предоставляет гарантии в отношении инвестиций своих резидентов, только если государство-импортер обеспе­чивает этим инвестициям режим и защиту на уровне, требуе­мом международным правом.

В договорах предусматривается также право на конверта­цию доходов и репатриацию инвестиций в случае прекраще­ния инвестирования в соответствии с процедурами, установ­ленными внутренним законодательством. Обычно государст­ва предоставляют национальный режим и РНБ одновремен­но, чтобы инвестор мог выбирать любой из них (например, в соглашении между Россией и Данией 1993 года).

В договорах об избежании двойного налогообложения го­сударства договариваются о налогообложении определенных видов доходов, получаемых юридическими и физическими лицами из одной страны в другой стране, а также имущества этих лиц, расположенного на территории другого государства.

С помощью таких соглашений достигается разграничение налоговой юрисдикции в отношении доходов и имущества, устраняется возможность неправомерного применения в одностороннем порядке национального режима налогообло­жения, исключается повторное взимание налогов.

Все двусторонние договоры о поощрении и защите инвес­тиций содержат условия рассмотрения инвестиционных спо­ров — либо посредством переговоров, либо с помощью арбит­ражной процедуры.

В 1965 году была заключена Вашингтонская конвенция (вступила в силу в октябре 1966 года) о порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностран­ными лицами. В соответствии с ней под эгидой МБРР был создан Международный центр по урегулированию инвести­ционных споров между государствами и лицами из других государств. В Конвенции участвуют более 100 государств. Россия подписала её в 1992 году.

Конвенция предлагает включать в международные инвес­тиционные соглашения единообразные правила по ряду во­просов взаимоотношений государств-участников, Центра и частных инвесторов. Инвестор, не согласившийся подчи­ниться юрисдикции Центра, лишается дипломатической за­щиты со стороны своего государства.

195. Многостороннее регулирование движения инвести­ций берет начало, по всей видимости, в 1944 году и постепен­но эволюционирует. В 1944 году в Уставе МВФ было вклю­чено положение (ст. VI, п. 3), в соответствии с которым «государства-члены могут осуществлять необходимый контроль путем регулирования международного движения капиталов, однако этот контроль не может осуществляться таким обра­зом, чтобы имело место ограничение платежей по текущим контрактам или неоправданная задержка денежных перево­дов по принятым обязательствам».

В Хартии экономических прав и обязанностей государств 1974 года (ст. 2, п. 2а) зафиксировано право государств «регу­лировать и контролировать иностранные инвестиции в пре­делах действия своей национальной юрисдикции согласно своим законам и постановлениям и в соответствии со своими национальными целями и первоочередными задачами».

196. Римским договором об учреждении ЕЭС 1957 года в качестве одной из фундаментальных основ была провозгла­шена свобода движения капиталов, предусмотрено устране­ние препятствий движению капиталов не только между рези­дентами стран-участниц договора, но и между резидентами стран-участниц и резидентами третьих стран (ст. 67,70).

В течение 3-х лет с даты вступления в силу Римского до­говора государства были обязаны предоставить националь­ный режим на своей территории резидентам других госу­дарств ЕЭС в том, что касается участия в акционерном капи­тале предприятий (ст. 221).

Правовое обеспечение свободного движения капиталов в ЕЭС осуществлялось директивами от 11.5.60 г., 18.12.62 г., 20.11.85 г., 17.11.86 г. с помощью обычной юридической тех­ники — путем составления номенклатуры и перечней, клас­сифицирующих все виды прямых и непрямых инвестиций в соответствии с дифференцированными режимами.

Развитие процесса шло по пути сближения националь­ных режимов государств-членов ЕЭС и перехода от уста­новления свободы движения более простых форм инвести­ций к более сложным, требующим вспомогательных и до­полнительных мер.

Директива ЕЭС от 24.6.88 г. фактически завершила рабо­ту по обеспечению свободного движения прямых и непря­мых инвестиций в рамках ЕЭС и нацелила на обеспечение соответствующего режима между резидентами государств ЕЭС и резидентами третьих стран — при необходимости на условиях взаимности.

Разрабатывается в ЕС и правовое регулирование предпри­нимательской сферы наднационального характера: во-пер­вых, предприятия разных государств ЕС могут, сохраняя свою самостоятельность, объединяться в единую структу­ру — «европейское хозяйственное объединение»; во-вторых, разработана и реализуется концепция преобразования или учреждения предприятий в форме «европейского акционер­ного общества».

196. Своя *межрегиональная* система приема, защиты и га­рантий инвестиций существует между ЕС и развивающими­ся государствами в рамках Ломейских конвенций, которая стимулирует заключение двусторонних соглашений о защите инвестиций, а через них гармонизирует подходы государств к вопросу о режиме инвестиций, принципах международного инвестиционного права. Двусторонние договоры между ЕС и развивающимися странами построены на принципе наиболее благоприятствуемой нации в инвестиционной сфере.

Примером *региональной* системы защиты инвестиций может служить Межарабская компания по гарантиям инвес­тиций со штаб-квартирой в Кувейте, учрежденная арабскими государствами соответствующей международной конвен­цией, вошедшей в силу в 1974 году с первоначальным сроком действия в 30 лет.

В данной системе участвуют более 20 арабских государств. Компания пользуется финансовой автономией. Её капитал со­стоит из взносов государств — по 5% уставного капитала от каждого государства. Управление Компанией осуществляют: Совет, Наблюдательный комитет, Генеральный директор, из­бираемый на 5 лет. Страхование рисков (экспроприация, на­ционализация, запрет на конвертацию и трансферты, военные действия, внутренние беспорядки) обеспечивается только тем инвесторам, которые заключают договор с Компанией.

197. В рамках ЮНКТАД существует Отдел транснацио­нальных корпораций и инвестиций, который участвует в разработке законов о предприятиях, контрактного законода­тельства, национальных правил учета инвестиций. Кроме того, Отдел занимается исследованием тенденций в сфере международных инвестиций, готовит ежегодный доклад об иностранных капиталовложениях, оказывает консультаци­онную помощь в оценке инвестиционных проектов, передаче технологии, профессиональной подготовке кадров, а также информационные услуги по всему спектру вопросов, относя­щихся к иностранным инвестициям и ТНК.

198. В октябре 1985 года была принята Сеульская конвен­ция, учредившая Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций со штаб-квартирой в Вашингтоне, ставшее фи­лиалом МБРР (конвенция вошла в силу в апреле 1988 года после ратификации 21 государством и внесения средств в размере не менее 1/3 уставного капитала).

Агентство обладает международной правосубъектностью. Управление им осуществляется Советом управляющих (по одному управляющему и одному заместителю управляющего от каждого государства), Административным советом из 12 членов, назначаемых Советом управляющих, и Президен­том, назначаемым Административным советом на неограни­ченный срок.

Уставной капитал Агентства распределяется между госу­дарствами-членами двух категорий: развитыми государства­ми (60% капитала в сумме) и развивающимися государства­ми (40% капитала в сумме). Гарантируются прямые инвести­ции физических и юридических лиц государств первой кате­гории на территории государств второй категории.

Между Агентством и государствами-членами, размещаю­щими инвестиции, заключаются соглашения о защите и га­рантиях инвестиций. Страхованию подлежат политические риски: случаи одностороннего ограничения принимающим государством возможности репатриации инвестиций и дохо­дов от них, экспроприации, одностороннего прекращения го­сударством-импортером договора с иностранным инвесто­ром, военные действия и гражданские беспорядки в стране размещения инвестиций, включая восстания и революции. Не подлежат страхованию риски девальвации и обесценения.

Административный совет утверждает общие и специаль­ные правила предоставления гарантий. Материализуется система гарантий путем заключения договора между Агент­ством и инвестором на основе типового контракта.

199. Россия присоединилась к Сеульской конвенции в 1992 году. В 1994 году Правительство РФ подписало с Агент­ством Соглашение о правовой защите иностранных капита­ловложений, гарантированных Многосторонним агентством по гарантиям инвестиций, и Соглашение об использовании Многосторонним агентством по гарантиям инвестиций ва­люты Российской Федерации.

Россия располагает 3137 акций в капитале Агентства, 20% которых должны быть оплачены в СКВ (7,5% на сумму 2,5 млн. долларов) и беспроцентных векселях (12,5%), остаю­щихся на хранении в ЦБ РФ.

200. Во второй половине 80-х гг. США проводили линию на внедрение в международную жизнь универсального согла­шения о режиме прямых иностранных инвестиций. Речь шла о распространении на прямые инвестиции национального ре­жима и РНБ.

Попытка США включить эту тему в предмет переговоров на Уругвайском раунде из-за противодействия развивающихся стран завершилась лишь рассмотрением вопроса о торговых аспектах инвестиционных мер. В результате было разработано Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер (при­менительно к нему используется аббревиатура ТРИМ или ТРИМС), которое вошло в пакет документов ВТО.

Соглашение запрещает государствам использовать меры торговой политики, оказывающие отрицательное влияние на иностранные инвестиции, противоречащие принципу нацио­нального режима и принципу ГАТТ запрещения количест­венных ограничений, в частности такие меры, как:

— требование, чтобы предприятие с иностранным капита­лом использовало в порядке, предписанном национальным законодательством, определенную долю национальных това­ров для производства своей национальной продукции (внут­реннее количественное ограничение);

— требование, чтобы предприятие с иностранным капита­лом покупало импортную продукцию в определенной про­порции по отношению к национальной продукции;

— требование обязательного экспорта фиксированной доли производимой продукции.

Соглашение предусматривает, что все подобные меры должны быть устранены в течение двух лет с даты вступле­ния Соглашения в силу (для развивающихся стран — в тече­ние 5 лет).

Фактически данное Соглашение является основой для дальнейшего развития правовых норм, регулирующих режим размещения прямых иностранных инвестиций.

201. Отдельно следует остановиться на инвестиционных аспектах *научно-технического* взаимодействия государств. Система научно-технического сотрудничества охватывает се­годня международные научные связи, направленные на ре­шение теоретических и экспериментальных задач фундамен­тальной и прикладной науки, международные технические и технологические связи, подготовку кадров, обеспечение без­опасного использования достижений научно-технического прогресса и т.п.

Правовой формой отношений в этой сфере являются со­глашения о научно-техническом сотрудничестве, а также со­глашения о военно-техническом сотрудничестве.

Исследованиями ряда глобальных проблем науки и тех­ники в области биологии, химии, электроники, коммуника­ций и др. занимаются специализированные организации ООН и другие международные организации (МАГАТЭ, ЮНЕСКО, ФАО, Всемирная метеорологическая организа­ция). В рамках ЮНЕСКО создана Международная система научно-технической информации — ЮНИСИСТ.

На рынке научно-технических (в том числе военно-техни­ческих) знаний и услуг сложились такие формы сотрудниче­ства, как: совместные научно-исследовательские работы, за­казные научно-исследовательские работы, обмен (продажа, передача) технической документацией, обмен образцами и материалами, аренда научно-технического оборудования, купля-продажа лицензий, обмен технологическими процес­сами, совместное предпринимательство по производству новой техники и технологии и т.п.

В процессе проектирования и строительства за рубежом промышленных и других объектов используется междуна­родный инжиниринг — предоставление одним государством другому инженерно-расчетных, консультационных и инже­нерно-строительных услуг.

В рамках научно-технического взаимодействия происхо­дит трансграничное движение научных знаний, технологий, которые выступают либо как товар (в том числе услуга, права), либо как инвестиции, либо как помощь.

202. Существенными условиями международных догово­ров о военно-техническом сотрудничестве являются обяза­тельства сторон обеспечить защиту информации, получен­ной в ходе реализации соглашений, не допускать передачу и реэкспорт третьим странам военной продукции, полученной в ходе сотрудничества, разрешать споры путем переговоров.

Как известно, в 1949 году в целях координации политики ограничения экспорта высокотехнологичных товаров был об­разован так называемый Координационный комитет по много­стороннему экспортному контролю — КОКОМ, состоявший из представителей всех стран НАТО, кроме Исландии. В пер­вую очередь ставилась задача предотвратить передачу воен­ных технологий или технологий двойного назначения на осно­ве согласованных списков (ЭВМ, транзисторы) Советскому Союзу и другим социалистическим государствам.

В 1993 году участники КОКОМ договорились о прекра­щении «холодной войны» начиная с 31 марта 1994 года и о подготовке нового открытого соглашения о контроле над экс­портом вооружений и технологий (Вассенаарские договорен­ности). КОКОМ перестал существовать.

В июне 1996 года государства-участники Вассенаарских договоренностей приняли решение о введении в действие соглашения по контролю над экспортом обычных воору­жений, товаров и технологий двойного назначения с сен­тября 1996 года.

К 1998 году режим Вассенаарских договоренностей объ­единял 33 государства, включая Россию. В соответствии с этим режимом регламентируется передача информации госу­дарствам-участникам о поставках обычных вооружений, оп­ределенных Регистром обычных вооружений ООН, в госу­дарства, не являющиеся участниками Вассенаарских догово­ренностей.

8.2. Внутреннее право и режим инвестиций

203. Очевидно, не будет преувеличением предположить, что примерно 4/5 всего объема сделок, операций, связанных с инвестициями, осуществляется субъектами внутригосудар­ственного права — прежде всего гражданского права (а также государственного, административного, финансового права).

Международно-правовая система в значительной части не прямо регулирует сферу перемещения инвестиций, а опосре­дованно — задавая рамки внутригосударственному праву, со­действуя внедрению в национальные системы права унифи­цированных норм.

Вместе с тем, отдельные международные договоры сами по себе «включают» цепь правоотношений, находящихся в системе внутригосударственного права: так, в результате международного кредитного соглашения в сферу кредитных связей вовлекаются банковские механизмы — возникают гражданско-правовые отношения между банками разных стран, которые своими действиями применяют националь­ные нормы гражданского, административного, финансового законодательства.

Компетенция государств в том, что касается националь­ных инвестиций на иностранной территории, по существу, сводится к вопросу: запретить или разрешить, стимулиро­вать или ограничить вывоз капитала. Поведение, правила функционирования национальных инвесторов на иностран­ной территории регулируются уже, таким образом, иностран­ным правом, которое и создает соответствующий режим для иностранных инвестиций (принцип территориальности «ре­гулирования инвестиций).

Впрочем, в последние десятилетия XX века отмечена тен­денция на придание государствами своему законодательству экстратерриториального действия в отношении националь­ных инвестиций, национальных инвесторов за рубежом, в частности в области налогообложения их доходов.

Зачастую политика запретов или ограничений националь­ных инвестиций за рубежом проводится под видом либо в комплексе с запретами, ограничениями на внешнеторговые и/или валютно-финансовые операции.

204. Различные государства по разному подходят к отне­сению инвестиций к разряду «прямых» или «непрямых». Об­щепринято, что «прямыми» называются такие инвестиции, которые обеспечивают инвестору эффективный контроль над предприятием.

Фактор «контроля» обычно связывают с «участием» в предприятии. Участие инвестора в предприятии в конечном счете материализуется в количестве акций или долей учас­тия, которыми он владеет. Так, например, во Франции к раз­ряду «прямых» относятся инвестиции, превышающие 20%, а в США — 10% уставного капитала предприятия.

Однако контроль над предприятием может быть обеспе­чен без владения акциями, долями участия (т. е. без «учас­тия» в предприятии) в случае предоставления предприятию долгосрочного займа или долгосрочной гарантии. Такого рода инвестиции во многих странах также относятся к разря­ду «прямых» и подлежащих защите.

205. Привлечение иностранного капитала в ссудной форме (ввоз средств с их последующим возвратом и уплатой процентов) осуществляется в форме долгосрочных кредитов, компенсационных сделок, лизинга и т. п.

Обычно банки предоставляют кредиты иностранным предприятиям под гарантии государства предприятия или его национальных банков. Однако в России, например, поря­док предоставления государственных гарантий для ино­странных кредитов пока не выработан, и иностранные банки выражают готовность предоставлять кредиты российским предприятиям на хорошо проработанные проекты под гаран­тии региональных органов власти. Для привлечения ино­странных финансовых средств практикуется также продажа на мировых фондовых рынках государственных, региональ­ных ценных бумаг.

206. Национальные системы внутригосударственного права промышленно развитых стран, как правило, наиболее либеральны в том, что касается регулирования иностранных инвестиций. Экономическая и правовая политика этих стран строится на максимальной свободе для перемещения инвес­тиций, устранении препятствий движению капиталов.

Большинство промышленно развитых государств даже не располагает специальным законодательством, посвященным регламентированию этой сферы. С другой стороны, инвести­ционная политика ряда государств содержит интервенцио­нистские тенденции, когда принимаются отдельные положе­ния или акты, которые затрагивают как инвестиции нерези­дентов на национальной территории, так и инвестиции рези­дентов за рубежом.

Зачастую международная практика ставит перед госу­дарствами проблемы определения компетенции по защите инвестора/инвестиций, если, например, инвестор одного го­сударства вложит средства в юридическое лицо другого го­сударства, а это юридическое лицо осуществляет свою де­ятельность на территории третьего государства. В таких случаях встает вопрос: какое государство защищает инте­ресы инвестора?

Широко известен случай, рассматривавшийся в феврале 1970 года в Постоянной палате международного правосудия (дело предприятия Barcelona traction, light and power Com­pany Ltd.). В данном случае речь шла о защите интересов бельгийских инвесторов в предприятии, образованном по ка­надскому законодательству, но функционировавшем на тер­ритории Испании.

Согласно судебному решению, режим предприятий и их акционеров определяется государством, на территории кото­рого учреждено предприятие, и, следовательно, вопросы за­щиты интересов инвесторов-акционеров, возмещения их ущерба рассматриваются по законодательству страны пред­приятия (в данном случае Канады).

При этом государство регистрации предприятия не стано­вится автоматически гарантом инвестиций, вложенных в предприятие.

207. Резидентами в инвестиционной сфере, с точки зрения внутригосударственного права, признаются:

— физические лица, если наличествует их обычное место­нахождение на территории государства. В понятие «обычно­го местонахождения» вкладываются две идеи: место житель­ства и центр личных и экономических интересов;

— юридические лица, учрежденные на территории соот­ветствующего государства. При этом «учреждением» счита­ется любая форма внедрения, независимо от того, завершает­ся она образованием юридического лица или нет (филиалы, отделения). Альтернативными признаками служат: место штаб-квартиры по уставу предприятия, местонахождение уп­равленческого аппарата (администрации).

Для того, чтобы произвести инвестиции за рубежом, рези­дентам достаточно заявить об этом (заявительный порядок) до или после факта инвестирования, в зависимости от требо­ваний национального законодательства.

В ряде государств — как правило, это государства-импор­теры инвестиций — существует разрешительный порядок ин­вестирования резидентами за рубежом: до начала инвестиро­вания необходимо получить разрешение соответствующего государственного органа.

В случаях проблем с платежным балансом порядок осу­ществления резидентами инвестиций в соответствующем за­рубежном государстве может быть более сложным — с пере­ходом от заявительного порядка к разрешительному.

Иногда переход от заявительного порядка вывоза инвес­тиций к разрешительному осуществляется государствами в отношении потенциального государства-импортера в качест­ве контрмеры (санкций) в ответ на нарушение норм МП.

208. Государство обладает суверенным правом регулиро­вать иностранные инвестиции на национальной территории при соблюдении своих международных обязательств в этой сфере, открывая или закрывая экономику, создавая благо­приятный или неблагоприятный климат для инвестиций.

Почти все государства закрывают для проникновения частных иностранных инвестиций ключевые отрасли эконо­мики, на которых основывается суверенитет страны, — обо­ронное производство, секторы коммуникаций, транспорта, разработку недр, сферу общественной безопасности, здравоо­хранения и т.п. Важно отметить также, что иногда государст­ва стимулируют обмен внешнего долга на долю в капитале национальных предприятий (Чили, Мексика).

Режим приема и защиты инвестиций, устанавливаемый внутригосударственным законодательством, должен соответ­ствовать международному стандарту справедливого и равно­го режима. «Справедливого» — это значит «на основе права, законодательства», «в гармонии с требованиями, вытекаю­щими из различных источников МП», «в соответствии с тем, что обещано государством-импортером». «Равного» — зна­чит «с учетом интересов всех сторон, т. е. самого инвестора, государства-экспортера, государства-импортера».

По внутригосударственному законодательству в вопросах приема и защиты иностранных инвестиций может приме­няться стандарт национального режима, т.е. тот же режим, который предоставляется внутренним инвестициям.

Если, по внутреннему законодательству, в отношении иностранных инвестиций применяется более благоприятный режим, чем в отношении национальных, — налицо преферен­циальный режим. Если менее благоприятный, — речь идет о специальном, дифференцированном режиме (наиболее ак­тивно практикуется некоторыми странами Андского пакта).

Государства вправе применять любой из этих режимов при соблюдении других норм и принципов МП. Например, в международно-правовой практике Франции наиболее употребимая формулировка последних лет по предмету договора о защите инвестиций следующая: «Каждая договаривающая­ся сторона применяет на своей территории и в своей морской зоне к физическим или юридическим лицам другой стороны в том, что касается их инвестиций и деятельности, связанной с инвестициями, режим, предоставляемый её собственным физическим или юридическим лицам, либо режим, предо­ставляемый физическим или юридическим лицам наиболее благоприятствуемой нации, если последний является более благоприятным».

209. Под защитой инвестиций понимается недопущение попыток со стороны государственных органов (публичной власти) помешать существованию, функционированию ин­вестиций, в том числе путем экспроприации/национализа­ции инвестиций.

Первоначальная позиция развитых государств (в период международного права «цивилизованных народов») состоя­ла в том, что недопустимо наносить ущерб имуществу ино­странцев.

Однако после экспроприации/национализации иностран­ной собственности в Советской России, Мексике, странах Центральной и Восточной Европы после второй мировой войны, в развивающихся странах после деколонизации, было признано, что государства вправе принимать определенные меры в связи с иностранной собственностью, и сами по себе эти мероприятия не противоречат международному праву, но должен быть соблюден ряд условий:

— принимаемые меры не должны носить дискриминаци­онного характера (в том числе по сравнению с действиями в отношении национальных инвесторов);

— принимаемые меры не должны носить конфискационного характера, в противном случае они должны сопровож­даться адекватной компенсацией.

В Хартии экономических прав и обязанностей государств 1974 года (ст. 2, п. 2с) зафиксировано право государств на­ционализировать, экспроприировать, передавать иностран­ную собственность при соответствующей компенсации.

210. Средствами внутригосударственного права решаются не только вопросы приема и защиты инвестиций, но и *гаран­тий* инвестициям. Однако вопросами гарантий озабочены преимущественно государства национальной принадлежнос­ти инвестиций (экспортеры инвестиций), а не государства их размещения (импортеры инвестиций).

Механизмами гарантий служат структуры, которые берут на себя финансовые последствия по некоторым видам рис­ков, в основном по рискам политического характера: от на­ционализации/экспроприации, от ограничений и запретов на конвертацию и перевод финансовых средств, от риска внут­ренних беспорядков, военных действий, от одностороннего прекращения инвестиционного договора принимающим го­сударством.

Реализуется система гарантий путем заключения гаран­тийного договора между инвестором и уполномоченной ор­ганизацией государства инвестора в соответствии с их нацио­нальным законодательством. Как правило, это становится возможным, если между государством инвестора и государ­ством, принимающим инвестиции, существует двусторонний договор о защите инвестиций.

В предусмотренных страховых случаях предприятие — инвестор получает от страховой организации своего государ­ства за счет государственной казны оговоренное возмещение. После этого, в силу принципа суброгации (т.е. перехода права требования компенсации ущерба от частного инвесто­ра к государству-экспортеру), государство-экспортер прини­мает меры на межгосударственном уровне по возврату сумм компенсации в государственную казну от государства-им­портера.

Таким образом, инвестиционный климат складывается из нескольких составляющих:

— режима приема и защиты инвестиций на территории го­сударства-импортера;

— режима гарантий инвестициям, который обеспечивает­ся государством-экспортером;

— международно-правового инвестиционного режима.

Через создание Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций произошла своего рода «интернационализация» вопроса о гарантиях инвестиций. В настоящее время, как представляется, создаются предпосылки для «интернациона­лизации» вопроса о режиме приема и защиты инвестиций.

211. 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 называют «диагональными», а в западной литературе — «государственными контрактами».

В связи с распространением практики государственных контрактов встает вопрос, к какой системе права (внутриго­сударственному праву или международному праву) следует отнести это явление?

С одной стороны, существует стойкое мнение, неодно­кратно подтвержденное в решениях международных судов: любой договор, если это не договор между государствами как субъектами МП, имеет свое основание во внутригосударст­венном праве.

С другой стороны, приводится аргументация: современ­ное МП регулирует не только договоры между государства­ми; в наше время сфера его действия гораздо более широкая; при определенных условиях она распространяется и на госу­дарственные контракты, образуя новую отрасль — междуна­родное контрактное право. Тем более, что вопросы регулиро­вания инвестиций в количественном и качественном плане все более приобретают международную значимость, а подпи­сывая такой контракт, государство сознательно идет на «ин­тернационализацию» двусторонних вопросов.

Идея международного контрактного права нашла отраже­ние в серии решений международных арбитражей — в част­ности в решениях от 19.1.77 г. и от 24.3.82 г. по делам ино­странных инвесторов против Ливии и Кувейта (Техасо с. Libye», «Aminoil с. Koweit»).

212. Наиболее распространенными видами государствен­ных контрактов являются договоры о концессиях и договоры о разделе продукции. Договоры о концессиях содержат условия разработки иностранным инвестором природных ресур­сов, в том числе и тех, которые залегают на континентальном шельфе (нефть, газ, уголь, руды, драгоценные металлы и камни, радиоактивные и редкоземельные минералы, леса, водные ресурсы и т.п.).

Концессионер получает исключительное право на развед­ку и добычу природных ресурсов на свой риск и за свой счет на выделенной ему территории. Он становится владельцем продукции и может свободно продавать её после обязатель­ных поставок на внутренний рынок в согласованном с госу­дарством объеме.

Доход принимающего государства состоит из платежей-роялти, исчисляемых в процентах в зависимости от объемов и стоимости произведенной продукции, налоговых поступле­ний от прибыли инвестора, арендной платы за контрактную территорию. При этом обеспечивается создание новых рабо­чих мест.

Договоры о разделе продукции содержат условия распре­деления добытой продукции между инвестором и принимаю­щим государством; расчеты с государством осуществляются также частью продукции. Произведенная продукция делится на часть, которая возмещает затраты инвестора на ее произ­водство, и прибыльную часть продукции, подлежащую разде­лу. Налог на прибыль выплачивается инвестором исходя из прибыльной части продукции, принадлежащей инвестору. Платежи за пользование недрами выплачиваются в виде ра­зовых платежей (бонусов) и регулярных платежей (роялти).

213. К вопросу о государственных контрактах примыкает вопрос об иммунитете государств. 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 иммунитета: судебный, от пред­варительного обеспечения иска, от принудительного испол­нения иска.

Судебный иммунитет — это неподсудность одного госу­дарства судам другого государства. Иммунитет от предвари­тельного обеспечения иска состоит в том, что в отношении имущества государства нельзя принимать какие-либо прину­дительные предварительные меры без согласия самого госу­дарства. Иммунитет от принудительного исполнения иска состоит в том, что вынесенное против государства судебное решение нельзя исполнять без согласия самого государства. 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 (п. 1605/а/2), 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 государств исходила из того, что даже в экономическом обороте государство не отказывается от суверенитета и иммунитета и не лишается их.

В условиях рыночной или переходной национальной эко­номики подобная концепция вряд ли будет содействовать притоку частных инвестиций. Не случайно поэтому в право­вой и экономической политике государств, отрицавших тео­рию «функционального иммунитета», наметились тенденции к «расщеплению» иммунитета.

214. Специфической формой инвестирования капитала в последние десятилетия становится экспорт технологии. При экспорте таких элементов технологии, как патенты, лицен­зии, торговые марки, ноу-хау, управленческий опыт и т.п., за­частую имеет место симбиоз купли-продажи и ссуды: науч­но-технические достижения продаются на определенный срок, но их собственником остается продавец.

Поставщик технологии в качестве вознаграждения полу­чает часть прибыли и/или часть акций принимающего техно­логию предприятия.

Государства с помощью внутреннего законодательства и МП стремятся ограничить утечку передовых технологий, контролировать передачу технологий и не допускать такой передачи в недружественные страны или в страны с неста­бильными режимами.

215. В определенной связи с международным экономичес­ким правом, более конкретно — с международным инвести­ционным правом, находится проблема приватизации.

Если экспроприация, национализация — это переход соб­ственности из частного сектора экономики в государствен­ный (публичный), то приватизация, наоборот, — переход собственности из государственного сектора экономики в частный.

Международно-правовой элемент во взаимоотношениях между государством и иностранными инвесторами, и даже между государством и его собственными физическими/юри­дическими лицами по поводу имущества, собственности, вносится прежде всего Конвенцией о защите прав человека и основных свобод от 4.11.50 г. и Протоколом № 1 от 20.3.52 г. к указанной Конвенции. Протоколом провозглашается прин­цип защиты частной собственности.

Вместе с тем, международное право содержит, как было показано выше, определенные правила применительно к экс­проприации/национализации и не содержит каких-либо сформулированных правил в отношении приватизации, хотя в процессы приватизации также задействованы иностранные физические/юридические лица.

Можно констатировать, что государства свободны в том, чтобы определять условия и порядок приватизации на своей территории, допускать к приватизации нерезидентов или не допускать, если это не противоречит международным обяза­тельствам государства (например, согласно Римскому дого­вору 1957 года об учреждении ЕЭС государства обязаны предоставить национальный режим в операциях приватиза­ции резидентам других государств-членов).

216. До 1917 года в Россию, являвшуюся монархическим государством с крупным частным сектором в экономике, ак­тивно привлекались иностранные инвестиции. В свою оче­редь, Россия сама являлась инвестором и концессионером — в основном в соседних странах Ближнего Востока и Азии.

После 1917 года, когда монархия была заменена советской республикой, а экономика стала государственной, командно-административной, в экономической политике государства боролись две тенденции: с одной стороны, опоры на собст­венные силы, недопущения иностранного капитала; с другой стороны, использования иностранного капитала в своих стратегических — классовых — интересах, в частности в форме предоставления концессий.

Однако использование иностранных инвестиций в даль­нейшем по политическим причинам не получило развития и к 1937 году было практически свернуто.

Только во второй половине 80-х годов Россия вновь была открыта для иностранных инвестиций. В начале 1987 года Президиум Верховного Совета СССР принял Указ, разре­шавший создание и деятельность в Советском Союзе со­вместных предприятий с участием иностранных компаний.

Закон о собственности, принятый в СССР 3.3.1990 года, впервые в законодательном порядке разрешил создавать предприятия со 100%ным иностранным капиталом.

В октябре 1990 года Президент СССР подписал Указ «Об иностранных инвестициях в СССР». В декабре 1990 года пар­ламент СССР принял Закон «Основы законодательства об ин­вестиционной деятельности в СССР», а на его основе в респуб­ликах были приняты свои законы; в России — Закон «Об ин­вестиционной деятельности в РСФСР» от 26.6.1991 года. В том же, 1991-ом году, в России был принят и еще один закон, действующий в настоящее время, — Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР» от 4.7.91 г.

Эти документы расширяли сферу приложения иностран­ных инвестиций: они допускались не только в прямой форме, но и в форме портфельных инвестиций, разрешалась долгос­рочная аренда иностранными инвесторами земли и имущест­ва (средств производства), гарантировался перевод прибыли за рубеж, иностранным инвестициям предоставлялся нацио­нальный режим.

В 1998 году был принят новый закон «Об иностранных инвестициях в РФ», который вступил в силу 14.7.99 г., заме­нив собой законы 1991 года.

217. Руководство инвестиционной политикой в России было возложено на Министерство экономики РФ (с 2000 года — Министерство экономического развития и торговли РФ). В 1995 году при Министерстве создан Российский центр содействия иностранным инвестициям.

Россия имеет двусторонние международные соглашения о поощрении и защите инвестиций с более чем двадцатью госу­дарствами. В соответствии с договорами о поощрении и вза­имной защите капиталовложений стороны, как правило, при­нимают обязательства:

— создавать благоприятный режим для капиталовложе­ний и связанной с ними деятельности;

— обеспечивать надлежащую защиту иностранной собст­венности;

— предоставлять инвестору возможность беспрепятствен­но переводить свои доходы;

— осуществлять разрешение споров с инвестором по во­просам капиталовложений в международном арбитраже.

По Соглашению между Россией и США о содействии ка­питаловложениям от 3.4.92 г., американские инвесторы полу­чили возможность обращаться за финансовой поддержкой в специальное правительственное страховое агентство США — Корпорацию зарубежных частных инвестиций (ОПИК).

В принципе, иностранный инвестор в каждом конкретном случае может выбирать между национальным режимом и ре­жимом наибольшего благоприятствования в зависимости от того, какой из этих режимов окажется для него наиболее оп­тимальным.

По закону России иностранными инвестициями призна­ются все виды имущественных и интеллектуальных ценнос­тей, которые иностранные инвесторы вкладывают в объекты предпринимательской и другой деятельности в целях полу­чения прибыли (дохода).

Таким образом, в перечень предметов инвестирования входят: движимое и недвижимое имущество; имущественные права, включая право залога; денежные средства; акции; вклады; облигации; любые формы участия в предприятиях; права на результаты интеллектуальной деятельности; права на осуществление хозяйственной деятельности, включая право на разведку и эксплуатацию природных ресурсов.

В отношении отдельных видов инвестиционной деятель­ности в России может быть установлено ограничение, лицен­зирование, например, на промысловую добычу рыбы в терри­ториальных водах и экономической зоне, проведение иссле­дований, разведку, разработку недр и работы на континен­тальном шельфе.

Для создания банков с иностранным участием необходи­мо разрешение государственного банка и выполнение ряда особых условий. Предельная общая величина зарубежного капитала в банковской системе определена в 12%.

Для ведения страховой и посреднической деятельности, связанной с движением ценных бумаг, предприятие с ино­странными инвестициями должно получить в России лицен­зию Министерства финансов.

В Соглашении между Россией и США о защите капиталов­ложений указаны отрасли и виды деятельности, в которых могут устанавливаться ограничения для иностранного инвес­тора: воздушный транспорт, судоходство, банковская деятель­ность, страхование, производство электроэнергии, приобрете­ние недвижимого имущества, оказание услуг в сфере общест­венной телефонной и телеграфной связи, эксплуатация подводных кабелей связи, пользование землей и природными ре­сурсами, первичный рынок ценных бумаг и др.

Иностранные юридические лица вправе иметь на террито­рии России в собственности промышленные предприятия, здания, сооружения и иное имущество для целей осущест­вления ими предпринимательской и другой деятельности.

218. При этом земля и природные ресурсы находятся в особом положении. Согласно Конституции РФ, земля и при­родные ресурсы используются и охраняются в России как ос­нова жизни и деятельности народов, проживающих на соот­ветствующей территории.

Граждане и их объединения вправе иметь в частной собст­венности землю (ст. 36). Иностранные граждане и предпри­ятия не обладают правом приобретения земли в России в собственность. Земля передается им только в пользование на условиях аренды. Земельный кодекс также исходит из этого.

Однако совместные предприятия в отличие от предпри­ятий, полностью принадлежащих иностранным лицам, и предприятий иностранных юридических лиц могут иметь в собственности землю. Это вытекает из Указа Президента России от 27.10.93 г. «О регулировании земельных отноше­ний и развитие аграрной реформы в России», который дол­жен действовать до принятия Земельного кодекса. По этому Указу, граждане и юридические лица-собственники земель­ных участков имеют право передавать земельный участок или часть его в качестве взноса в уставные фонды смешанных акционерных обществ, товариществ, кооперативов.

В июне и декабре 1992 года были приняты Указы Прези­дента о продаже земельных участков, согласно которым, если в процессе приватизации иностранное лицо приобрело пред­приятие, оно может либо арендовать, либо приобрести в соб­ственность земельный участок, на котором расположено зда­ние. Однако в этой части Указы противоречат Земельному кодексу, который вообще не предусматривает возможности продажи земли юридическим лицам. Поэтому местные орга­ны власти — например, в Москве, — предоставляют землю иностранным инвесторам лишь в аренду, а не в собствен­ность.

Что касается природных ресурсов, то по закону «О не­драх» 1992 года совместные и полностью иностранные пред­приятия могут быть пользователями недр.

219. В 1990 году в России был принят Закон «О предпри­ятиях и предпринимательской деятельности»; с 1.1.95 г. его положения были заменены новым Гражданским кодексом России 1994 года.

Предприятия с иностранными инвестициями могут созда­ваться и, как правило, создаются в форме акционерных об­ществ, обществ с ограниченной ответственностью; реже — в некоторых других формах.

Предприятие с иностранными инвестициями может быть создано:

— путем его учреждения;

— путем приобретения доли участия (пая, акций);

— путем приобретения предприятия полностью.

Права юридического лица предприятие получает с момен­та регистрации. В настоящее время регистрация предпри­ятий с иностранными инвестициями осуществляется Госу­дарственной регистрационной палатой при Министерстве юстиции. Эта Палата ведет государственный регистр пред­приятий с иностранными инвестициями, представительств иностранных компаний и регистрацию российских инвести­ций за рубежом. Отказ в регистрации обжалуется в судебном порядке.

Ограничения в деятельности инвесторов могут устанав­ливаться только федеральными законами и указами. Все ос­тальные акты — акты Правительства, министерств, органов субъектов Федерации, — которые устанавливают дополни­тельные ограничения в деятельности иностранных инвесто­ров, недействительны и не подлежат применению.

Так, например, существуют ограничения на иностранные инвестиции при приватизации государственных и муници­пальных предприятий, которые расположены в границах за­крытого территориального образования.

220. Что касается «портфельных» инвестиций, то в Рос­сии иностранные инвесторы могут приобретать ГОСУДАР­СТВЕННЫЕ ценные бумаги с разрешения Министерства финансов или центральных финансовых органов республик Российской Федерации.

Приобретение иностранным инвестором акций, паев, цен­ных бумаг предприятия регистрируется в Министерстве фи­нансов или в уполномоченных государственных органах.

Одна из целей привлечения инвестиций состоит в ис­пользовании передовой технологии, всех видов интеллек­туальных ценностей — патентов, лицензий и т.п. Зачастую передача этих объектов происходит в виде вклада иностран­ного инвестора в уставной фонд предприятия. Условия ис­пользования прав на интеллектуальную собственность оп­ределяется сторонами, как правило, в учредительном дого­воре или в специальном соглашении, приложенном к уч­редительному договору.

Все сделки с акциями, чтобы иметь законную силу, долж­ны регистрироваться. Решением всех этих вопросов занима­ется Федеральная комиссия по ценным бумагам.

221. Согласно правовой концепции, заложенной в феде­ральное законодательство, в законы республик Российской Федерации и государств СНГ, государство обладает монопо­лией на разработку естественных богатств. Не только земля и её недра, но и добываемые природные ископаемые принадле­жат государству.

Предоставление иностранному инвестору права разработ­ки природных ресурсов на условиях долгосрочной аренды осуществляется на основе концессионного договора. Все кон­цессионные договоры должны утверждаться российским парламентом. Одностороннее изменение условий концесси­онного договора не допускается, если иное не оговорено в самом договоре.

Условия распоряжения добытыми ресурсами концессио­нером или созданным на основе концессионного договора со­вместным предприятием определяется соглашением сто­рон — как правило, это соглашение о разделе продукции.

222. Что касается иностранных инвестиций в свободные экономические зоны в России, то наиболее удачным приме­ром может служить зона «Янтарь», которая расположена в г. Калининграде и Калининградской области на берегу Бал­тийского моря.

В зоне создан особый режим хозяйственной деятельности, в том числе комплекс таможенных, налоговых, валютных, кредитно-финансовых и внешнеэкономических стимулов для предприятий с иностранными инвестициями, максимально упрощен порядок регистрации предприятий и банков.

Экспорт произведенных в зоне товаров, а также импорт не подлежат квотированию и лицензированию. Экспортируе­мые товары, произведенные в зоне, и импортируемые товары, которые предназначены для производства продукции или для продажи на месте, освобождаются от уплаты таможен­ных пошлин (при импорте — также и налога на добавленную стоимость).

Предусмотрены льготы по налогу на прибыль. Часть при­были, которая реинвестируется в зоне, вообще освобождает­ся от налогов. Предприятия в сфере материального произ­водства получают отсрочку в выплате налогов сроком на 10 лет с момента получения объявленной прибыли, другие предприятия — на 4—5 лет.

Часть средств от приватизации объектов в зоне идет не в центральный бюджет, а остается в зоне и используется для создания страховых, залоговых фондов, фондов развития.

223. При реализации инвестиционных проектов инвесто­ры обычно тщательно изучают, какие правовые возможности для защиты своих интересов имеют они в принимающей стране в случае возникновения споров; можно ли реально осуществить исполнение решений по спорам, в том числе когда решение вынесено за рубежом, и т.п.

Почти всегда в инвестиционных соглашениях присутству­ет «арбитражная оговорка». По Договору между Россией и США (ст. VI) споры должны рассматриваться в Междуна­родном центре по урегулированию инвестиционных споров (на основании Вашингтонской конвенции 1965 года) либо в арбитражном суде в соответствии с Арбитражным регламен­том ЮНСИТРАЛ или, по соглашению сторон, в любом ар­битражном органе. Законодательство России не содержит никаких условий, ограничивающих свободу выбора сторона­ми арбитражного порядка разрешения споров.

В России экономические споры рассматриваются госу­дарственными арбитражными судами, в отдельных случа­ях — гражданскими судами общей юрисдикции, а также тре­тейскими негосударственными судами: например, Междуна­родным коммерческим арбитражным судом при Торгово-промышленной палате Российской Федерации.

224. В рамках Содружества независимых государств (СНГ) прослеживается тенденция унификации законода­тельства в области регулирования экономики и инвестиций.

В марте 1994 года был разработан типовой закон «Об общих принципах регулирования иностранных инвестиций...» в го­сударствах СНГ. Этот акт был направлен парламентам госу­дарств-участников и рекомендован для использования в под­готовке соответствующих национальных законов.

Согласно этому документу, правовой режим иностранных инвестиций и инвестиционной деятельности не может быть менее благоприятным, чем режим для имущества, имущест­венных прав и инвестиционной деятельности юридических лиц и граждан принимающей страны, с изъятиями, установ­ленными законодательством. Предусмотрено, что если пос­ледующие законодательные акты ухудшают условия инвес­тирования, то к иностранным инвестициям в течение ряда лет применяется законодательство, действовавшее на момент осуществление инвестиций.

Как известно, в рамках СНГ заключено многостороннее Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной де­ятельности от 24.12.93 г. В общей форме в Соглашении пред­усматривается обеспечение защиты инвестиционных интере­сов, сближение инвестиционного законодательства, «бы­страя, адекватная и эффективная» компенсация потерь ин­весторов в случаях национализации, беспрепятственные переводы за рубеж прибылей инвесторов, стабилизационная оговорка о продолжении действия в течение пяти лет перво­начальных инвестиционных законоположений в случае ухудшения законодательных условий для инвестиций из стран-участниц Соглашения и др.

Задача создания реального единого пространства в СНГ для инвестиций из третьих стран в Соглашении не ставит­ся. Фактически Соглашение является модификацией стандартных положений двусторонних соглашений о защите инвестиций.

*ВОПРОСЫ ПО ТЕМЕ*

1. Чем отличаются понятия «капиталовложения» и «инвестиции»?

2. Какие существуют виды и формы инвестиции, инвестиционной деятельности?

3. Что составляет предмет правоотношений в инвестиционной сфере?

4. Какие принципы составляют основу международного инвестици­онного права?

5. Что является источником (источниками) международного ин­вестиционного права?

6. Какими средствами и механизмами регулируется движение ин­вестиций на многосторонней основе?

7. Участвует ли Россия в Сеульской конвенции 1985 года?

8. Входит ли инвестиционная деятельность в сферу регулирования ВТО?

9. Как взаимодействуют международное инвестиционное право и внутреннее право?

10. В чем отличия между «прямыми» и «портфельными» инвести­циями, в том числе с точки зрения их правового режима?

11. Что означает понятие «резидент» в инвестиционной сфере? Каков его правовой статус?

12. Что включает в себя режим приема и защиты инвестиций, уста­навливаемый государствами?

13. Что служит гарантиями инвестиций?

14. Что понимается под «международным контрактным правом»?

15. Как регулируются в МЭП вопросы прав государства на экспро­приацию/национализацию?

16. Какой государственный орган в России осуществляет руковод­ство инвестиционной политикой?

17. Как обстоит дело с унификацией инвестиционного законода­тельства в рамках СНГ?

18. Что такое КОКОМ? Вассенаарскне договоренности? Какое от­ношение имеют они к вопросам инвестиций?

19. Какая связь существует между вопросом об иммунитете госу­дарства и правоотношениями в сфере инвестиций?

20. Из чего состоит нормативная база РФ, задействованная в регу­лирование вопросов, касающихся иностранных ингвестиций?

Глава 9 Право международной экономической помощи

Литература: *Шимарева Л.С.* Безвозмездная помощь развиваю­щимся странам как фактор международного сотрудничества. — *Внешнеэкономический бюллетень,* 1999, № 5, С. 14—18; *Шимарева Л.С.* Формы экономической помощи развивающимся странам: клас­сификация и механизмы реализации. — *Внешнеэкономический бюл­летень,* 1999, № 7, С. 26—37; *Шумилов В.М.* Международное эконо­мическое право. М.,1999.

225. В международных экономических отношениях замет­ным явлением становится трансграничное перемещение де­нежных и материальных средств, а также услуг, капитала, осуществляемое в качестве экономической, гуманитарной помощи, без материального возмещения (или на льготных условиях, например в виде льготных кредитов).

Поскольку предоставление этих средств не сопровождает­ся оплатой, т. е. производится на безвозмездной основе, без встречного удовлетворения, то в политэкономическом смыс­ле они не являются товаром.

По этой причине вопросы предоставления и приема эко­номической, гуманитарной помощи следует выделить в от­дельную тему. Фактически речь идет еще об одном междуна­родном РЫНКЕ — рынке международной экономической помощи, на котором есть государства-доноры и государства-получатели, спрос и предложение, а сама безвозмездная по­мощь отражается в платежных балансах этих государств и ак­тивно используется государствами как средство внешней по­литики.

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 (в случаях стихийных бедствий) или регулярной (развивающимся стра­нам); 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 экономическом, промышленном, научно-техни­ческом сотрудничестве, об экономической и технической по­мощи, о военно-техническом сотрудничестве, кредитные до­говоры, договоры о безвозмездной помощи, договоренности в форме обмена нотами, разного рода конфиденциальные дого­воренности и т. п.

В государствах-донорах организационно-правовыми ме­ханизмами международной экономической помощи служат специально создаваемые государственные органы, учрежде­ния. Так, в США реализацией двусторонних программ помо­щи другим государствам занимается Агентство международ­ного развития, входящее в состав правительства США.

США в середине 90-х гг. занимали на рынке экономичес­кой помощи 2-е место (после Японии). В соответствии с За­коном о помощи иностранным государствам в 1994 году ими было ассигновано на помощь 13 млрд. долларов (в том числе 76% на экономические нужды, 24% — на военные).

Основными получателями американской помощи явля­ются Израиль (3 млрд. долларов), Египет (более 2 млрд. дол­ларов). При этом в качестве целей международной помощи провозглашается: обеспечение национальной безопасности США; содействие в установлении системы открытой рыноч­ной экономики; содействие развитию демократии. Более 2/3 объема международной помощи оказывается Соединен­ными Штатами на безвозмездной основе, 1/3 — в виде льгот­ных кредитов.

В Советском Союзе распространенной формой предостав­ления помощи была техническая помощь развивающимся странам на основе соглашений о технической помощи.

Под технической помощью понимается оказание техни­ческих услуг при поставке оборудования или строительстве промышленных и иных объектов. Такие технические услуги могут заключаться в выполнении исследовательских и про­ектных работ, монтаже, пуске оборудования в эксплуатацию, передаче технической документации, предоставлении лицен­зий, командировании специалистов, консультациях по про­ектированию и строительству, обучении национальных кад­ров и т.п.

Зачастую развивающимся странам предоставлялись бес­процентные или низкопроцентные кредиты, в счет которых поставлялись машины и оборудование с соответствующими услугами.

На многостороннем уровне экономическая и техничес­кая помощь идет через самые 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 существует в ЕС. Кроме того, имеется целая сеть региональ­ных и межрегиональных структур — банков, фондов, — наце­ленных на оказание экономической помощи.

Примером может служить Специальный фонд ОПЕК, со­зданный на основании соглашения между государствами-участниками ОПЕК от 28.1.76 г., со штаб-квартирой в Вене. Средства Фонда используются для оказания помощи в фи­нансировании программ и проектов развития в развиваю­щихся странах, для предоставления займов в целях покрытия платежных дефицитов.

В системе ООН вопросами безвозмездной гуманитарной помощи занимаются: Всемирная организация здравоохране­ния (ВОЗ), Продовольственная и сельскохозяйственная ор­ганизация Объединенных Наций (ФАО), Детский фонд ООН (ЮНИСЕФ), Управление Верховного комиссара ООН по делам беженцев, Программа развития ООН (ПРООН), Международная организация по проблемам миг­рации, Международный комитет Красного Креста и другие.

В ноябре 1977 года вступило в силу Соглашение об уч­реждении Международного фонда сельскохозяйственного развития (ИФАД). ИФАД имеет статус специализированно­го учреждения ООН. Членами Фонда являются более 130 го­сударств.

Государства-члены подразделяются на три категории: раз­витые страны-доноры (страны ОЭСР); развивающиеся стра­ны-доноры (страны ОПЕК); развивающиеся страны-получа­тели помощи. Средства Фонда формируются за счет взносов первых двух категорий государств.

Фонд оказывает финансовую и техническую помощь про­ектам развития сельского хозяйства в развивающихся стра­нах, участвующих в Фонде, исходя из принципа справедли­вого географического распределения.

Главная форма помощи — предоставление льготных кре­дитов: беспроцентных на 50 лет с началом погашения через 10 лет; 4%-ных на 20 лет с началом погашения через 5 лет; 8%-ных на 15—18 лет с началом погашения через 3 года. ИФАД имеет соглашения о сотрудничестве с ФАО, МБРР, ПРООН, МОТ, Азиатским, Африканским, Исламским и Межамериканским банками развития.

Основными органами Фонда являются: Совет управляю­щих из представителей стран-членов; Исполнительный совет из 18 членов по 6 от каждой категории стран. Общее количество голосов в Фонде равно 1800, которые в равной части распределены между тремя категориями стран. Внутри каж­дой категории голоса распределяются по согласованным принципам.

В 1960 году на XV сессии ГА ООН было принято решение о создании Фонда капитального развития (ФКР) ООН. В 1966 году на XXI сессии ООН было объявлено о начале практической деятельности Фонда. Управление Фондом осуществляет ПРООН. В функции Фонда входит предостав­ление льготных займов наименее развитым странам.

Разумеется, следует иметь в виду, что система МВФ—Все­мирный банк также в значительной степени сориентирована на оказание финансовой, экономической помощи государст­вам-членам.

226. Определенный интерес представляет подход к вопро­сам помощи, существовавший в рамках СЭВ. Как известно, обобщающим принципом взаимоотношений между социа­листическими странами был провозглашен «принцип социа­листического интернационализма», составной частью кото­рого выделяли «принцип социалистической взаимопомо­щи». Именно последний являлся краеугольным принципом Устава СЭВ. Принцип социалистической взаимопомощи был закреплен в целой системе договоров о дружбе, сотруд­ничестве и взаимопомощи между социалистическими госу­дарствами, в соглашениях о политическом, экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве.

Интерпретировался этот принцип не только как ПРАВО на получение помощи, но и как ОБЯЗАННОСТЬ оказывать помощь другим социалистическим государствам. В таком его понимании принцип обеспечивал сочетание национальных интересов каждого государства с интересами социалистичес­кой системы в целом.

227. В результате первой сессии ЮНКТАД в 1964 году по инициативе Франции была принята резолюция «Рост и по­мощь» (приложение A.IV.2), в которой, в частности, предус­матривалось, чтобы каждая экономически развитая страна «приложила усилия к тому, чтобы выделить для развиваю­щихся стран финансовые ресурсы в минимальной сумме-нетто, приближающейся в максимальной степени к одному проценту ее национального дохода».

На второй сессии ЮНКТАД в 1968 году в решении «Це­левое задание по объему помощи» также рекомендовалось, чтобы каждая экономически развитая страна стремилась ежегодно переводить в развивающиеся страны финансовые средства в минимальной сумме-нетто, составляющей один процент ее валового национального продукта.

Указанный процент примерно соответствовал объему по­мощи, которая шла от промышленно развитых западных стран. Советский Союз и другие социалистически страны воздержались при голосовании названных решений, мотиви­ровав это тем, что не несут равной ответственности за эконо­мическую отсталость развивающихся стран и за ухудшение условий международной торговли для них.

*ВОПРОСЫ ПО ТЕМЕ*

1. Что представляет собой *рынок* международной экономической помощи?

2. Что является источником (источниками) права международной экономической помощи?

3. Каковы средства и механизмы международной экономической помощи на многостороннем уровне?

4. Каким должно быть отношение России к резолюциям ЮНКТАД «Рост и помощь», «Целевое задание по объему помощи»?

Глава 10 Международное трудовое право

Литература: *Кисилев И.Я.* Международный труд. М., 1997; *Saint-Jours Y.* Droit du travail dans le secteur public. 1986.

228. Интернационализация производства, усиление взаи­мозависимости национальных экономик объективно обусло­вили рост миграции рабочей силы как товара.

В результате образовался и функционирует международ­ный рынок труда, охватывающий разнонаправленные потоки трудовых ресурсов, пересекающих национальные границы.

ТНК способствуют соединению рабочей силы с капита­лом, осуществляя либо движение рабочей силы к капиталу, либо перемещают свой капитал в трудоизбыточные регионы.

Выделяются несколько направлений международной миг­рации рабочей силы:

— из развивающихся и бывших социалистических в про­мышленно развитые страны;

— в рамках промышленно развитых стран;

— в рамках развивающихся стран;

— из промышленно развитых в развивающиеся страны.

Договорными источниками «международного трудового права» являются: 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 др.

Значительное число актов действует на региональном уровне. 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 от 18.10.61 г., Европейский ко­декс социального обеспечения 1964 года, Европейская кон­венция о социальном обеспечении 1972 года, Европейская конвенция о правовом статусе трудящегося-мигранта от 24.11.77г.

Свобода передвижения лиц — один из провозглашенных принципов ЕС. Римский договор об учреждении ЕЭС 1957 года предусматривал (ст. 3с, 48, 51, 52) отмену препятствий свободному перемещению лиц, услуг, капиталов; свободное передвижение трудящихся; свободу поселения резидентов ЕС в странах-участницах. Основные параметры свободы дви­жения работников были определены следующим образом:

— право работника принимать реально предлагаемую ра­боту;

— право свободно передвигаться по территории госу­дарств-членов;

— право находиться в одном из государств-членов и зани­маться трудовой деятельностью в соответствии с законными распорядительными и административными положениями, регулирующими занятость граждан данного государства;

— право оставаться на территории одного из государств-членов после завершения трудовой деятельности в этом госу­дарстве;

— право на суммирование всех периодов работы, учитыва­емых законодательством различных стран, в целях социаль­ного обеспечения;

— право на получение социальных пособий на территории стран-участниц.

Свобода движения работников распространялась на все сферы занятости, кроме государственной службы. Ограниче­ния допускались только по соображениям общественного по­рядка, общественной безопасности, охраны здоровья людей.

Понадобился значительный переходный период, чтобы государства-участники подготовились к практической реа­лизации провозглашаемой свободы, а именно: наладили вза­имодействие между службами занятости; устранили препят­ствовавшие административные процедуры (например, ква­лификационные сроки приема на работу); отменили дискри­минационные условия выбора работы; создали механизмы взаимосвязи между спросом и предложением рабочей силы.

По Маастрихтскому договору стран ЕС 1992 года гражда­не государств-членов получили также статус граждан Евро­пейского Союза. В настоящее время государства ЕС в соот­ветствии с Римским договором идут по пути облегчения ус­ловий пребывания мигрантов из третьих стран на своей тер­ритории.

Вместе с тем, эти государства усиливают меры, которые могли бы поставить иммиграцию под контроль, в том числе путем согласования соответствующих квот, унификации пра­вовых норм, препятствующих нелегальной иммиграции; норм, определяющих порядок воссоединения семей, касающихся приглашения иммигрантов на временную работу, и т. п.

Среди других региональных международно-правовых актов по вопросам трудовой миграции следует упомянуть Конвенцию между латиноамериканскими государствами-членами Андского пакта о миграции трудящихся 1977 года и действующую под эгидой ЛАГ Арабскую конвенцию о пере­мещении рабочей силы 1968 года.

Россия является участницей Европейского соглашения о предоставлении медицинского обслуживания лицам, вре­менно пребывающим на территории другой страны от 17.10.80 г.

В СНГ действует Соглашение о сотрудничестве в области миграции и социальной защиты трудящихся-мигрантов от 15.4.94 г. (Соглашение вступило в силу для России с 1.9.95 г.).

По Соглашению, порядок привлечения работников и тре­бования к ним устанавливаются государством трудоустрой­ства с учетом международных соглашений, взаимно призна­ются без легализации дипломы, свидетельства об образова­нии, свидетельства об уровне квалификации.

Предусмотрено оформление трудовой деятельности ра­ботника трудовым договором (контрактом) с работодателем. Не допускается двойное налогообложение заработанных ра­ботниками средств. Перевод этих средств осуществляется в соответствии с законодательством государства трудоустрой­ства и международными соглашениями.

Медицинское обслуживание осуществляется за счет рабо­тодателя на основе национального режима. Пенсионное обеспечение работников в рамках СНГ регулируется Соглашени­ем о гарантиях прав граждан государств — участников СНГ в области пенсионного обеспечения от 13.3.92 г. и/или двусто­ронними международными соглашениями.

Приняты также межправительственные соглашения от 9.9.94 г.: Соглашение о взаимном признании прав на возме­щение вреда, причиненного работникам увечьем, профессио­нальным заболеванием либо иным повреждением здоровья, связанным с исполнением ими трудовых обязанностей и Со­глашение о переводе денежных средств гражданам по соци­ально значимым неторговым платежам.

В ряду универсальных источников международно-право­вого регулирования труда находятся Пакты о правах челове­ка 1966 года и Конвенции о статусе беженцев от 28.7.51 г., о статусе апатридов от 28.11.54 г., — исходящие из предостав­ления национального режима указанным категориям лиц.

Универсальным центром правового регулирования вопро­сов «международного трудового права» стала Международная организация труда, созданная еще в 1919 году и являющаяся с 1946 года специализированным учреждением ООН.

В рамках МОТ выработано около 140 международных конвенций и принято, примерно, столько же рекомендаций, которые в совокупности можно назвать «международным ко­дексом о труде». Наиболее важный среди этих актов с точки зрения интернационального рынка труда — это Конвенция № 97 о трудящихся-мигрантах 1949 года (вошла в силу в 1952 году, около 40 стран-участниц), утверждающая нацио­нальный режим в отношении иностранных трудящихся. Кон­венция также предусматривает меры по контролю за мигра­цией рабочей силы.

Положения этой Конвенции дополняются Конвенцией № 143 от 23.6.75 г., которая утвердила требования недискри­минации и обеспечения трудящимся мигрантам «равенства шансов». Эта же Конвенция направлена на принятие мер по борьбе с нелегальной иммиграцией, содержит обязательства обеспечивать права мигрантов-транзитников.

В 1982 году была принята еще одна Конвенция, в которой изложена система сохранения прав трудящихся-мигрантов в области социального обеспечения. Назначение данной Кон­венции — координация национальных систем социального обеспечения с учетом различий в уровнях развития отдель­ных стран.

Согласно Конвенции, государства обязаны обеспечить, чтобы работодатели заранее предупреждали работников об увольнении. При этом работодатели должны доказывать на­личие оснований для увольнения. Запрещается дискримина­ция при увольнении по признакам пола, расы, этнического происхождения, членства в профсоюзах.

Согласно Конвенции МОТ № 97 о трудящихся-мигрантах, государства обязуются: оказывать бесплатную помощь миг­рантам в предоставлении им необходимой информации через службы трудоустройства; принимать меры против вводящей в заблуждение пропаганды в вопросах иммиграции и эмигра­ции, облегчению всех стадий миграции — отъезда, перемеще­ния, приема, организации медицинских служб; разрешать переводить на родину заработную плату и сбережения.

Приложения к Конвенции регулируют вопросы найма, размещения, условий труда мигрантов, условий ввоза миг­рантами личного имущества, рабочих инструментов и обору­дования. Деятельность по трудоустройству мигрантов допус­кается, согласно Конвенции, при наличии разрешения ком­петентных властей страны пребывания и под их контролем. Конвенция устанавливает письменную форму заключения трудовых контрактов, равенство в уровне минимальной зара­ботной платы с гражданами страны пребывания.

В 1990 году была принята Конвенция ООН о защите прав трудящихся-мигрантов и членов их семей. Она содержит сле­дующие важнейшие положения:

— запрещена дискриминация прав трудящихся-мигрантов в сфере трудовых отношений;

— установлено, что мигранты пользуются не менее благо­приятным обращением, чем граждане государства пребыва­ния;

— трудящиеся-мигранты имеют право создавать профсо­юзы в государстве пребывания;

— в странах, где существуют ограничения в приеме на ра­боту трудящихся-мигрантов, эти ограничение не должны применяться к мигрантам, прожившим в стране пребывания более 5 лет;

— трудящийся-мигрант не должен лишаться права на про­живание или получение работы или высылаться из государ­ства только на основании невыполнения обязательств по трудовому договору, если только выполнение такого обяза­тельства не представляло собой одно из условий получения разрешения на работу;

— по окончании пребывания в стране мигрант и члены его семьи имеют право перевести все свои заработки и сбереже­ния на родину и вывезти свое личное имущество;

— мигрант и члены его семьи имеют право в любой мо­мент въехать в государство своего происхождения и остаться в нем.

229. Устав МОТ 1919 года и Филадельфийская декларация о целях и задачах МОТ 1944 года перечисляют такие задачи, как регламентация рабочего времени; регламентация набора рабочей силы; борьба с безработицей (по Филадельфийской декларации, обеспечение полной занятости); установление га­рантий заработной платы; защита трудящихся от профессиональных болезней и несчастных случаев; поощрение сотруд­ничества между предпринимателями и трудящимися; обеспе­чение мира через социальную справедливость и др.

Высшим органов МОТ является Генеральная конферен­ция (Международная конференция труда). Она созывается ежегодно, состоит из делегаций государств-членов. Каждый член МОТ представлен двумя делегатами от правительства и по одному делегату от предпринимателей и трудящихся. Каждый делегат независим от других членов делегации и вправе принимать самостоятельные решения. Конференция обсуждает доклады Административного совета, государств-членов о применении конвенций и рекомендаций МОТ, рас­сматривает проекты конвенций; каждые два года утверждает программу и бюджет МОТ, определяет основные направле­ния будущей политики и принципы деятельности МОТ.

Исполнительным органом МОТ является Администра­тивный совет, который избирается сроком на три года. Он со­стоит из 56 членов (28 представляют правительства, по 14 — предпринимателей и трудящихся),заседает три раза в год; го­товит повестку дня для Конференции, осуществляет меры по реализации ее решений, избирает Генерального директора.

Постоянный секретариат МОТ — Международное бюро труда — управляется Генеральным директором, сочетает в себе функции административного органа, центра исследова­ний, документации и координационного центра. Он имеет сеть представительств в 40 странах. Государства обязаны ре­гулярно представлять Международному бюро труда отчеты по выполнению ратифицированных конвенций МОТ. Что касается рекомендаций МОТ и нератифицированных кон­венций, то МОТ может обращаться к правительствам с про­сьбой о предоставлении информации о соответствии нацио­нального законодательства содержащимся в конвенциях, ре­комендациях нормам.

Помимо МОТ, вопросами, связанными с миграцией насе­ления, занимаются и другие международные организации: Комиссия ООН по народонаселению и развитию, Междуна­родная организация по миграции, Всемирная организация по здравоохранению, ЮНЕСКО. В Западной Европе деятель­ностью, связанной с обеспечением и защитой прав трудящих­ся-мигрантов, занимается Межправительственный комитет по вопросам миграции (СИМЕ).

230. О значении фактора трудовых ресурсов в МЭО и о некоторых особенностях трансграничного движения трудо­вых ресурсов свидетельствуют следующие фактологические данные.

В 1960 году в мире насчитывалось 3,2 млн. трудящихся-мигрантов; в 1995 — более 35 миллионов (с членами семей численность мигрирующего населения превышает 100 млн. человек).

По данным Комитета ООН по народонаселению и разви­тию, за период с 1950 по 1990 год население планеты выросло более чем вдвое — с 2,5 до 5,6 млрд. человек. Пик темпов роста населения пришелся на конец 60-х годов, в 70-х наблю­далось замедление роста, в 80-ые годы произошла стабилиза­ция роста на уровне, примерно, 86 млн. человек ежегодно. По прогнозам, такой прирост сохранится до 2015 года. Мировое сообщество говорит почти на 2800 языках. В нем имеет хож­дение более 300 наименований национальных валют.

В 40-е годы XIX века имела место массовая миграция из Ирландии в США; в 80-е годы XIX века — из Италии и стран Восточной Европы в США. В XX веке волны миграции в США приходились на 20-е годы, вторую половину 50-х годов (после «венгерских событий»), середину 70-х годов из Вьет­нама, 80-ые годы из Мексики, Кубы, стран Карибского бас­сейна. Устойчивый поток в США составляют высококвали­фицированные специалисты («утечка умов»).

В 60—80-е годы XX века имел место приток рабочей силы из стран Юго-Восточной Азии, Китая, Вьетнама в Гонконг, Сингапур. Активно импортировали рабочую силу из Йемена арабские страны Кувейт и Саудовская Аравия.

Бывший СССР импортировал рабочую силу из Болгарии, Вьетнама, Северной Кореи, Китая. В середине 90-х годов за­фиксировано усиление миграции в Россию из Украины, Тур­ции, Югославии, Молдовы, Беларуси. Число легально рабо­тающих в России иностранцев в 1995 году составляло более 200 тысяч человек.

С проблемой миграции связаны проблемы беженцев, вы­нужденных переселенцев, иммигрантов-нелегалов. По оцен­кам экспертов, в России находится около 2 млн. иммигран­тов-нелегалов, 500-700 тысяч беженцев из «дальнего зарубе­жья» (Афганистан, Вьетнам, Китай) и около 5 млн. из стран СНГ. В странах СНГ проживает около 25 млн. русских.

Экспорт рабочей силы оказывает сильное влияние на на­циональную экономику. Так, например, в Пакистане денеж­ные переводы в страну от работающих за рубежом пакистан­ских граждан в 5 раз превышают поступления от экспорта то­варов и услуг. В Йемене в отдельные годы переводы эмигран­тов в 30 раз превышали поступления от экспорта. В Египте в 80—90-е годы эксплуатация Суэцкого канала давала прибыль в размере, примерно, 1 млрд. долларов в год, туризм — более 600 млн. долларов, а переводы эмигрантов — более 3 млрд. долларов. По данным МВФ, частные переводы, включаемые в доходную часть платежных балансов, на 90% состоят от по­ступлений от эмигрантов.

В ЕС по состоянию на середину 90-х годов XX века насчи­тывалось 13—15 млн. мигрантов и членов их семей; в Саудов­ской Аравии — около 4 миллионов; Австралии — 200 тысяч.

231. Государство вправе определять тот или иной порядок в том что касается пересечения границы своими гражданами и иностранцами, устанавливать условия пребывания ино­странцев и условия их допуска к трудоустройству.

Однако международное право задает определенные рамки, в которых «вращается» внутригосударственное право. В дан­ном случае это статья 13 (п. 2) Всеобщей декларации прав че­ловека от 10.12.48 г.: «Каждый человек имеет право покидать любую страну, включая свою собственную, и возвращаться в свою страну», — а также принцип предоставления националь­ного режима иностранным гражданам на своей территории при соответствующих исключениях из него.

Решающую роль в определении правового статуса миг­рантов играют иммиграционные и другие законы, админи­стративные (и прочие подзаконные) акты.

Иммиграционные законы устанавливают порядок въезда в страну, процедуру выдачи визы, получения вида на жительство, права на работу, порядок и условия трудоустройства, оказания медицинской помощи, медицинского и иного страхования.

В качестве инструментов иммиграционной политики при­нимающие государства в целях регулирования притока тру­довых ресурсов на национальный рынок труда используют так называемые иммиграционные квоты.

Эти квоты учитывают социально-экономическую обста­новку, потребности страны в иностранной рабочей силе, в том числе по отдельным категориям лиц, а также исходят из определенных качественных критериев отбора иммигран­тов — от возрастного ценза до уровня образования и профес­сиональной подготовки. В США в 1995 году 71% квоты при­читался родственникам граждан США; 20% — специалистам, в которых нуждаются США; 9% — прочим группам имми­грантов.

Государства-экспортеры рабочей силы также строят свою миграционную политику с учетом интересов страны в целом и национальной экономики в частности путем сдерживания или поощрения экспорта рабочей силы.

Примером регулирующего инструментария могут слу­жить меры по ограничению выезда высококвалифицирован­ных специалистов или по привлечению валютных средств трудящихся-мигрантов (путем, например более высоких процентных ставок по валютным счетам выехавших граждан в национальных банках), по созданию благоприятных усло­вий для возвращения и адаптации мигрантов (выдача льгот­ных ссуд на строительство домов, беспошлинный ввоз иму­щества, создание специального пенсионного фонда и т. п.).

Государствами вводится лицензирование деятельности предприятий, занимающихся трудоустройством граждан за рубежом, используется контрактная форма найма рабочей силы для работы за границей, которая обеспечивает необхо­димый стандарт экономических и социальных гарантий по заработной плате, оплате проезда, жилью, медицинскому об­служиванию.

Для государственного контроля миграционными процес­сами создаются специальные государственные органы. Кон­трольные и защитные функции в отношении трудящихся-мигрантов должны осуществлять консульские представи­тельства страны-экспортера за рубежом.

Факт выхода работников-мигрантов из сферы действия своего законодательства не означает, что государство проис­хождения полностью снимает с себя ответственность за судь­бу своих граждан, работающих за рубежом.

В ряде стран (Испания, Италия, Португалия) этот вопрос поднят на конституционный уровень. Например, в ст. 42 Конституции Испании предусмотрено: «Государство прояв­ляет особую заботу об охране социальных и экономических прав испанских трудящихся, находящихся за границей, и проводит политику, направленную на их возвращение».

В Конституции Италии (ст. 35) провозглашено, что госу­дарство охраняет труд итальянцев за границей. В Конститу­ции РФ (ст. 61, п. 2) имеется положение о том, что Россий­ская Федерация гарантирует своим гражданам защиту и по­кровительство за ее пределами.

Согласно рекомендации МОТ № 86 государства в своих двусторонних договорах должны предусматривать положе­ние о том, что индивидуальные трудовые контракты мигран­тов будут основываться на типовых формах.

В типовой трудовой контракт предлагается включать сле­дующие сведения и нормы: имя, фамилия, место и дата рож­дения, семейное положение, гражданство, страна пребывания мигранта; характер работы и место ее исполнения; професси­ональная категория, в которую зачисляется мигрант, и его трудовые функции; размер оплаты за работу в нормальные, сверхурочные и ночные часы, в праздничные и отпускные дни; порядок выплаты заработной платы, премий, надбавок, пособий; условия и размеры удержаний; срок действия кон­тракта, условия его расторжения, продления; основания до­срочного расторжения; условия въезда на территорию стра­ны иммиграции и срок пребывания на ней; порядок покры­тия проездных расходов мигранта и членов его семьи; поря­док покрытия расходов, которые могут возникнуть по воз­вращении на родину; условия труда, жизнеобеспечения; про­цедуры урегулирования споров и рассмотрения жалоб. Реко­мендуется переводить контракт на понятный иммигранту язык и вручать ему экземпляр контракта.

232. В России в отношении иностранных граждан приме­няется национальный режим (за некоторыми исключениями, установленными в законодательстве). На трудящихся-миг­рантов в России распространяется российское трудовое зако­нодательство с учетом международных договоров.

Основные особенности правового положения иностран­цев в РФ можно свести к следующему:

— иностранный гражданин может быть принят на работу в РФ только при наличии у него документа, дающего право по­стоянного или временного проживания в России;

— постоянно проживающие в РФ иностранные граждане (т.е. имеющие вид на жительство) могут работать в РФ на­равне с местными гражданами;

— временно пребывающие в РФ иностранные граждане (по частным, служебным, общественным, торговым делам, лечение, учеба, отпуск, отдых) могут заниматься трудовой деятельнос­тью, если это совместимо с целями их пребывания в стране;

— иностранные граждане не могут занимать должности судьи, прокурора, следователя, нотариуса, адвоката, долж­ностного лица таможенных органов, патентного поверенного, входить в состав летного экипажа гражданского воздушного судна, морских судовых экипажей; они не могут быть госу­дарственными служащими, заниматься промысловой добы­чей рыбы и других водных животных и растений в водоемах РФ, поступать на службу в милицию.

Разрешения на привлечение рабочей силы выдаются рос­сийским юридическим лицам, а также российским и ино­странным физическим лицам. Иностранные юридические лица, осуществляющие на территории России производст­венную деятельность, также должны получать разрешения на привлечение иностранной рабочей силы.

Выдает такие разрешения (как правило, на срок до 1 года) Федеральная миграционная служба России, которая одно­временно и осуществляет контроль за использованием разре­шения. При выдаче разрешения учитывается приоритетное право российских граждан на занятие вакантных рабочих мест. В разрешении указывается количество привлекаемых иностранных граждан в целом и по группам профессий.

Работодатели, получившие разрешение на привлечение иностранной рабочей силы, обязаны в месячный срок напра­вить в ФМС России сведения о заключении трудовых кон­трактов. Затем ФМС направляет информацию о выданных разрешениях в государственные органы России, соответст­вующие зарубежные страны, а также в загранпредставительства РФ, где она служит основанием для выдачи иностран­ным гражданам въездной визы с правом найма на работу.

После въезда иностранный гражданин должен получить по ходатайству работодателя в территориальном органе ФМС России подтверждение на право трудовой деятельнос­ти. В упрощенном порядке получают его иностранные граж­дане, прибывшие на должности руководителей предприятий с иностранными инвестициями или их подразделений.

Многие субъекты Федерации на основе Указа Президента от 16.12.93 г. № 2146 приняли свои акты по вопросам привле­чения иностранной рабочей силы.

233. При правовом регулировании трудовых отношений с иностранным элементом часто возникают конфликты зако­нов — когда национальные законы двух или нескольких госу­дарств претендуют на регулирование одного и того же отно­шения.

Эти конфликты разрешаются с помощью применения коллизионных правил; коллизионная норма не решает спор­ный вопрос по существу, а лишь отсылает к материальным нормам того или иного национального законодательства.

Во внутренних правовых системах государств для этого используются несколько коллизионных принципов:

1. применимое право оговаривается сторонами в трудовом договоре (принцип «закона по договоренности»), и государ­ства признают этот выбор;

2. применимым правом является законодательство госу­дарства пребывания трудящегося-мигранта, местонахожде­ния его предприятия (принцип «закона места работы» — lex loci laboris);

3. применимым правом является национальное законода­тельство того предприятия, которое командировало работни­ка за границу для выполнения трудового задания (принцип «закона страны командировавшего учреждения» — lex loci delegationis);

4. если работник не имеет обычного места работы, выпол­няет ее в двух и более странах, применимым правом является национальное законодательство того государства, в котором обычное местонахождение имеет работодатель (принцип «за­кона страны работодателя»);

5. в случае трудовых отношений в международных транс­портных сообщениях применимым правом является законо­дательство государства регистрации транспортного средства (принцип «закона места регистрации транспортного средст­ва», «закона флага судна»).

Во внутреннем праве государств закрепляется один или несколько из этих, и/или некоторых других, коллизионных принципов. В целях унификации правоприменения коллизионных принципов используются международные конвенции, хотя в настоящее время отсутствуют универсальные догово­ры, которые содержали бы общепринятые коллизионные принципы в международных трудовых отношениях.

В Законе о международном частном праве Венгрии 1979 года указывается, что к трудовым правоотношениям, если законодательство не предусматривает иное, применяет­ся закон того государства, на территории которого выполня­ется работа.

Этот же принцип закреплен в Европейской (Римской) конвенции 1980 года относительно права, применяемого к договорным обязательствам в ЕС.

В Законе о пользовании гражданскими правами ино­странцами и применении иностранного права 1964 года пред­усматривается (ст. 20), что «правоотношение, вытекающее из трудового договора, если между договаривающимися сторо­нами не обусловлено иное, регулируется законом страны, в которой предоставляется работа».

Исходное положение Римской конвенции 1980 заключа­ется в том, что сами стороны трудового отношения решают, какая национальная система трудового права должна приме­няться к отношениям, отрегулированным в трудовом кон­тракте.

При этом выбор страны применимого права не лишает ра­ботника защиты через императивные нормы его националь­ного права (даже если в контракте избрано не его националь­ное право).

Если воля сторон в трудовом контракте не выявлена, то применяется законодательство того государства, с которым данный контракт в наибольшей степени связан (т. е. закон места работы работника, закон местонахождения работодате­ля и т.п. с учетом толкования этих вопросов судебными орга­нами стран ЕС).

Коллизионные вопросы регулирования гражданско-правовых и трудовых отношений с иностранным элементом ре­шаются и в другой конвенции ЕС — Брюссельской конвен­ции 1968 года о подсудности и исполнении судебных реше­ний по гражданским делам.

Согласно Конвенции, стороны трудового контракта сами могут решить, суд какого государства будет рассматривать и разрешать их возможные споры. При отсутствии такой догово­ренности действует правило: юрисдикцию по гражданскому и трудовому делу осуществляет суд того государства, в котором непосредственно реализуется контракт (т. е. применяется «закон места работы» государства пребывания мигранта).

234. Следует обратить внимание на некоторые законы США, регулирующие вопросы «международного трудового права»: Закон о гражданских правах, Закон о справедливых условиях труда, Закон об инвалидах, Закон о запрете дискри­минации пожилых трудящихся.

Согласно господствующей доктрине США, эти законы подлежат применению к трудовым отношениям между зару­бежными предприятиями, которые контролируются амери­канскими физическими/юридическими лицами, и прожива­ющими за рубежом гражданами США. Фактически речь идет об экстратерриториальном применении национального зако­нодательства.

*ВОПРОСЫ ПО ТЕМЕ*

1. Что является источником (источниками) международного тру­дового права?

2. Какие международные организации занимаются вопросами миг­рации?

3. Какова роль МОТ в правовом регулировании труда?

4. Каковы содержание и источники режима трудовой миграции в ЕС?

5. В чем и как проявляется взаимосвязь международного трудового права и внутреннего права государств?

6. Каким правовым режимом пользуются иностранные граждане в сфере труда?

7. Не точнее ли было бы назвать «международное трудовое право» — «трудоресурсным» или «миграционным» правом?

**Содержание**

*Шумилов Владимир Михайлович*

**МЕЖДУНАРОДНОЕ ПУБЛИЧНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРАВО**

Художник *Т. А. Костычева*

Компьютерная верстка *Н.Н.* *Попов*

Издательство «НИМП»

119285, г. Москва, Лаврушенский пер. *л.* 3/8, стр. 2

Лицензия ИД № 00195 от 01.10.99 г.

Подписано в печать 25.11.2000. Формат 84х108 1/32.

Печать офсетная. Бумага офсетная.

Уч.-изд. л. 18. Тираж 3000 экз. Заказ № 4.

Полиграфическое сопровождение заказа:

ООО «Культурная Инициатива»

Лицензия ИД № 02089 от 19.06.2000 г. 196105, г.

Санкт-Петербург, проспект Гагарина, 1.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ордена Трудового Красного Знамени ГП «Техническая книга» Министерства Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций

198005, Санкт-Петербург, Измайловский пр., 29.