

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(НИУ «БелГУ»)

ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
КАФЕДРА КОНСТИТУЦИОННОГО И МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА

**Международное торговое право: специфика становления и особенности
развития**

Выпускная квалификационная работа
обучающегося по специальности
40.05.01 Правовое обеспечение национальной безопасности
очной формы обучения, группы № 01001312
Степичева Никиты Сергеевича

Научный руководитель:
профессор кафедры
конституционного и
международного права,
доктор юридических наук,
профессор Е.В. Сафронова

Рецензент:
к.ю.н. Буняева К.В.

БЕЛГОРОД 2018

Оглавление

Введение	3
Глава I. ГЕНЕЗИС МЕЖДУНАРОДНОГО ТОРГОВОГО ПРАВА	6
§1 Периодизация этапов развития международного торгового права.....	6
§2 Источники международного торгового права и его принципы.....	21
Глава II. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НОРМ В МЕЖДУНАРОДНОМ ТОРГОВОМ ПРАВЕ	26
§1 Особенности применения норм международных договоров и международно-правовых обычаев в Международном торговом праве.....	26
§2 Особенности общественных отношений, урегулированных нормами Международного торгового права.....	30
Заключение	40
Список использованной литературы	43

Введение

Актуальность темы исследования: В начале XXI века наиболее динамично развивающейся сферой международных отношений является международная экономика, развитие которой происходит под влиянием процессов глобализации. Частью экономической глобализации является расширение сферы действия международной торговли. Международное торговое право стало развиваться на глобальном уровне, что является показателем тенденций усиления правового регулирования всех сфер международных торговых отношений.

Правовое регулирование международных торговых отношений, контролируется нормами международного торгового права, которые закреплены в международных договорах и обычаях.

В современном мире процессы глобализации, экономической интеграции приобрели значимое место в системе международного права. Для регулирования подобных отношений появилась необходимость в создании института права, который бы регулировал международные торговые отношения. Проблемы этих отношений, ввиду комплексного характера их правового регулирования, стали объектом исследования в рамках различных научных дисциплин. Интерес науки международного права к этой области международных экономических отношений начал проявляться, в основном, в конце XIX века в Европе, так как именно в это время международные торговые отношения в наибольшей степени стали предметом регулирования общего международного права. До этого времени международная торговля была объектом изучения представителей экономической науки. В этой связи были проанализированы труды ученых-экономистов: Е.Ф. Авдокушина, П. Кругмана, В. Парето, В.И. Фомичева и многих других.

В основе эмпирической и теоретико-правовой основы исследования лежат труды целого ряда специалистов как по международному публичному, так и по международному частному праву, среди последних следует назвать

работы Л.П. Ануфриевой, М.М. Богуславского, Г.К. Дмитриевой, В.М. Корецкого, Л.А. Лунца Г.Ф. Шершеневича и др.

Объект исследования: Международное торговое право.

Предмет исследования: совокупность международных отношений в рамках Международного торгового права.

Цель исследования: провести комплексный анализ и дать правовую характеристику Международному торговому праву.

Задачи исследования:

- выявить периодизацию этапов развития Международного торгового права;
- проанализировать нормативно-правовую базу;
- рассмотреть особенности применения норм международных договоров и международно-правовых обычаев в Международном торговом праве;
- рассмотреть особенности общественных отношений, урегулированных нормами Международного торгового права.

Методы исследования - логико-правовой, сравнительно-правовой, системно-структурный, формально-юридический, социологический и некоторые другие методы.

В качестве **нормативно правовой базы** были использованы: Устав Содружества Независимых Государств; Устав Организации Объединенных Наций; Декларация о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между государствами в соответствии с Уставом Организации Объединенных Наций; Хартия экономических прав и обязанностей государства; Заключительный акт Сопредседания по безопасности и сотрудничеству в Европе; Заключительный акт конференции ООН по торговле и развитию; Договор о создании Экономического союза; Договор об учреждении Европейского Экономического Сообщества; Общие условия поставок товаров между организациями стран-членов СЭВ; Конвенция о праве, применимом к

договорам международной купли-продажи товаров; Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из: введения, двух глав, заключения, списка литературы.

§ 1. Периодизация этапов развития международного торгового права.

Международное торговое право складывалось исторически из торговых обычаев, затем стали заключаться двусторонние договоры, и лишь во второй половине века появилась тенденции к многостороннему регулированию.

В юридической литературе выделяют следующие три периода в развитии торгового права: итальянский, французский, германский. Первый — итальянский — соответствует XI — первой половине XV века и характеризуется господством сословных начал, торговое право выражается всецело в обычаях, которые различались по местностям. Ведущую роль в становлении торговых обычаев играла в тот период Италия, приморские города-порты которой со своим флотом оказались наиболее приспособлены к господствующей в то время торговле, осуществляющейся в основном морем. Италия выполняла роль посредницы между Западной Европой и Азией. Итальянские торговые обычаи получили широкое распространение за пределами Италии, нередко в ущерб местным обычаям.

Во второй половине XV века во главе европейской цивилизации встала Франция в результате, прежде всего, открытия новых стран, притока золота, перехода от натурального к денежному хозяйству, усиления обмена под влиянием заатлантической торговли. Этот — французский — период длился до середины XIX века и ознаменовался появлением Французского торгового кодекса, который получил широкое распространение во многих странах Европы, прежде всего Италии, Швейцарии, Бельгии, Голландии и др.

Третий — германский — период ознаменовался правовым и экономическим объединением различных германских княжеств, вдохновленных совместной защитой отечества от Наполеона, появлением таможенных союзов, попыток кодификации торгового права. В 1861 году был принят Общегерманский торговый кодекс, который, в отличие от французского, исключил формальное право и имел не только дополнительное, как французский, но и параллельное к гражданскому праву значение. Он был более

современен, строен и быстро вытеснил из обихода французский кодекс. К концу же XIX века не оправдались те ожидания, которые возлагались на новый Германский торговый кодекс, который был принят в 1897 году, он оказался лишь дополнительным придатком к гражданскому уложению 1896 года. С этого времени можно говорить об окончании германского периода развития торгового права.

Продолжая периодизацию, начатую Г.Ф. Шершеневичем, мы далее выделяем еще несколько периодов в развитии торгового права.

Это, прежде всего, британский период, связанный с формированием предпосылок будущей глобализации международной торговли, с 1870 по 1918 г., который впоследствии назвали «золотым веком» мировой экономики благодаря исключительно благоприятным экономическим и политическим условиям: последовательному развитию рыночных отношений при минимальном вмешательстве в них государства, финансовой стабильности на основе золотого стандарта и политической стабильности, поддерживавшейся гегемонией Великобритании. Появляются научные международные институты и ассоциации, занимающиеся глобальными правовыми вопросами, в том числе способствующие правовому регулированию международной торговли, например, Институт международного права, основанный в Женеве в 1873 г.; Ассоциация международного права, основанная в Лондоне в 1873 г., Академия международного права, основанная в Гааге в 1914 г. Создается Международный конгресс торговых палат в 1905 г., на основании постановлений которого в 1914 году образуется Международная торговая палата в Париже. При торгово-промышленных палатах в различных странах создаются третейские суды в области международных торговых отношений.

Предпосылки глобализации «были разрозненными, еще не представляли целостной, самоподдерживающейся системы и потому оставались непрочными и неустойчивыми». Например, быстрый рост мирового товарооборота парадоксальным образом сочетался с усилением

протекционизма. Если Англия вообще не прибегала к импортным тарифам, то у Германии они в 1913 г. составляли 12 — 17%, США — 16, Франции и Австро-Венгрии — 18–24, Испании — 37, а у России — даже 73%. На всем протяжении своей истории государство рассматривало вмешательство в перемещение товаров по своей территории в качестве одного из важнейших элементов своего суверенитета. Главным экономическим мотивом такого регулирования первоначально являлась возможность относительно эффективно собирать налоги с купцов — этому способствовал *реальный контроль властей за пересечением границ*, при котором налогоплательщикам было крайне затруднительно уклоняться от уплаты причитающихся сборов. Всем были известны главные транспортные маршруты.

«Однако подорожные сборы оказывали депрессивное воздействие на рынки, «тормозя торговлю, экономический рост и в конечном итоге подрывая конкурентные позиции государств в международной торговле»¹. Это приводило к медленному снижению внутренних барьеров, которое ускорялось по мере вызревания капиталистических отношений, когда ущерб от торговых барьеров стал приобретать все более осязаемый характер». Особенно явно эти тенденции прослеживаются в XVIII–XIX веках.

В целом либеральная торговая политика не получила достаточного экономического подкрепления. Положение европейских стран было подорвано экономическим кризисом 1873 года, последствиями войн, в которые оказались вовлеченными европейские страны, ущербом, нанесенным сельскому хозяйству Европы импортом дешевого зерна из США. Под нажимом землевладельцев, а также собственников капиталов, задействованных в наиболее чувствительных к иностранной конкуренции в отраслях — текстильной промышленности, металлургии в основных странах происходит быстрая эволюция к протекционизму, который остается центральным

¹ Арах М. Европейский Союз. Видение политического объединения. / М. Арах. М.: Экономика, 1998.-467 с.

элементом их торговой политики. Защита рынка путем использования высоких импортных пошлин дополнялась ограничением вывоза с помощью экспортных пошлин, а также прямыми запретами ввоза и вывоза, находившими особенно активное применение во время войн. Торговый протекционизм, питая экономическую разобщенность государств, стал самостоятельным фактором развития их политических противоречий, которые в конечном итоге привели к мировой войне.

Следующий, значимый период в истории развития торгового права — с 1918 по 1945 г. — так называемый англо-американский период.

Многие тенденции в развитии торговых отношений и торгового права, зародившиеся в британский период, получили свое развитие на данном историческом этапе, с той лишь разницей, что главенствующую роль в формировании направлений международного торгового-экономического развития ведущих стран мира стали играть два государства: Великобритания и США.

В 1930 г. Американский конгресс принял Тарифный закон Смута-Холи, достигая тем самым вершины протекционизма и зенита ответственности конгресса США за осуществление торговой политики.

«В 1932 г. Великобритания отступила от действовавшего долгое время (с 1846 г.) принципа свободной торговли и установила полную тарифную защиту; Великобритания и доминионы (Канада, Австралия, Новая Зеландия и Южная Африка) приняли исчерпывающую систему двусторонних преференций на Оттавской конференции»².

В 1934 г. Конгресс США принял взаимную программу торговых соглашений, делегируя полномочия тарифных переговоров президенту.

В этот период сформировались все основные методы не только регулирования доступа иностранных товаров на отечественный рынок, но и

² Bronkers M., Naboth van den Broek. Financial Compensation in the WTO / Bronkers M., Naboth van den Broek // Journal of International Economic Law. - 2005. - Vol. 8. - № 1, - P. 101 -126.

стимулирования доступа отечественных товаров на зарубежные рынки, которые применяются и в настоящее время.

«Массовое распространение экспортных субсидий, или «вывозных премий», породило и ответное оружие — компенсационные пошлины, подлежащие взиманию в стране импорта для нейтрализации антиконкурентного эффекта премий»³. Попытки заключения международного соглашения по противодействию демпингу, аналогичного Брюссельской конвенции, содержащую запрет на торговлю со странами, применявшими премии, не увенчались успехом. Более того, в рассматриваемый период не удалось даже разработать приемлемые для всех стран подходы к определению понятия демпинга и других ключевых понятий, необходимых для гармонизации законодательства разных стран и непредвзятого принятия мер противодействия демпингу.

Нарастание конфликтов между основными участниками международной торговли вследствие проведения ими протекционистской торговой политики имело важное последствие с точки зрения развития международного экономического права: сложились базовые принципы международных торговых договоров, призванные обеспечить баланс интересов их участников.

Важным элементом международного торгового права были положения, закрепляющие право иностранных лиц на въезд, пребывание, экономическую деятельность (включая инвестиции), обращение в суды и т.д. на территории страны — участницы договора появились такие понятия, как:

– «режим наибольшего благоприятствования», который означал обязательство страны предоставить иностранному лицу условия, не худшие по сравнению с лицом любой другой страны. Например, все большим числом договоров устанавливается режим наибольшего благоприятствования в отношении таможенных пошлин и других пограничных сборов. Однако

³ Абашидзе А.Х., Урсин Д.А. Неправительственные организации: международно-правовые аспекты / А.Х. Абашидзе, Д.А. Урсин. - М.: Изд-во РУДН, 2000. - 160 с.

«национальный режим» — условия не худшие, чем для собственных лиц страны — участника договора, уже не гарантировался. Декларировались свобода транзита, национальный режим для иностранных товаров

точки зрения уровня внутренних налогов и сборов и порядка их взимания;

– «конвенционные пошлины», когда непосредственно в торговом договоре (тарифным договором) стороны устанавливают взаимоприемлемые ставки таможенных пошлин по всей или части номенклатуры таможенного тарифа. В результате на рубеже веков таможенные тарифы большинства государств состояли уже не из одного, а из двух — конвенционного и общего, автономного тарифов;

–зоны свободной торговли;

–таможенные союзы и другие союзы.

Соглашения о зонах свободной торговли и таможенных союзах решали, прежде всего, задачу взаимной поддержки участников военно-политических союзов.

«В 1937–1938 гг. США и Великобритания с доминионами вели переговоры по сокращению тарифов и преференциям, пытаясь уменьшить влияние протекционизма»⁴.

Таким образом, к моменту начала Второй мировой войны в международных отношениях апробировались основные принципы и механизмы торговой политики, сложились предпосылки для создания инструмента неподавления более слабого соперника, а реализации национальных интересов на основе равных для всех принципов справедливой конкуренции, защиты отечественной экономики и устранения неоправданных препятствий экономическому росту, т.е. для создания Всемирной торговой организации (ВТО).

⁴ Волова Л.И. Международные договоры в правовых системах федеративных государств / Л.И. Волова. - Ростов-на-Дону, 2004 - 151с.

В период Второй мировой войны США, Великобритания и Канада работают совместно, планируя роль и структуру послевоенных политических и экономических многосторонних институтов, включая институты международной торговли и монетарных проблем.

«Атлантическая хартия 1941 г. закладывает фундамент послевоенным торговым и экономическим институтам, основанным на принципах так называемой «недискриминации» и «свободного рынка»⁵.

В 1944 г. в результате переговоров в Нью-Хэмпшире (США) создаются МВФ и МБРР.

В 1945 г. в Сан-Франциско учреждается Организация Объединенных Наций (ООН), различные специализированные организации как органы ООН, впервые звучит предложение по созданию Международной торговой организации, основанной на принципах, продекларированных в Атлантической хартии и содержащей правила, способствующие недискриминации и большей свободе торговли в отношении стран с рыночной экономикой. Это предложение содержится в публикации США в 1945 году под названием «Предложения по развитию мировой торговли и занятости».

В течение последующих трех лет в ходе серии дипломатических раундов, проходивших в Лондоне, Женеве и Гаване, эти предложения были «переработаны» и обрели форму проекта международного соглашения. Идеология проекта основывалась на действовавшем торговом законодательстве США.

Международная торговая организация (МТО) явилась своеобразным прообразом ВТО. «Ее создание — неудачная попытка послевоенного соглашения, которое было призвано стать одним из трех крупномасштабных международных соглашений, составивших основы современной системы международных торговых и платежных отношений. Двумя другими

⁵ Gasiorowski Mark. Economic Interdependence and International Conflict: Some Cross-National Evidence / Gasiorowski Mark // International Studies Quarterly. - 1986. - Vol. 30. - № 1 - March, - pp. 23-38.

важнейшими составными частями такой структуры многостороннего механизма управления мировой экономикой должны были стать соглашения об учреждении Международного валютного фонда и Всемирного банка»⁶.

Представители СССР, как и ряда других стран социалистического блока (например, Китай, Чехословакия), также принимали непосредственное участие в обсуждении и выработке положений всех трех международных экономических соглашений (и Китай, и Чехословакия стали их первоначальными участниками). «К 1946 г. СССР был готов стать одной из стран-учредителей всех трех организаций — МВФ, Всемирного банка и ГАТТ, но по политическим причинам, и, прежде всего, принадлежности к различным экономическим системам, отказался от участия»⁷.

Следующий значительный период развития торговых отношений — с 1946 по 90-е гг. XX в. — период так называемой «холодной войны», экономического противостояния социалистической и капиталистической систем.

Государства социалистического лагеря развивались в рамках Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), государства капиталистического лагеря действовали в условиях рыночной экономики, в том числе и через инструментарий ГАТТ, МВФ и МБРР.

В 1947 г. был принят основной акт в области международной торговли — Генеральное соглашение о тарифах и торговле — ГАТТ (GATT — General Agreement on Tariffs and Trade). Это соглашение легло в основу многостороннего регулирования торговли и тем самым в основу международного торгового права.

Соглашение содержало положения о режиме наиболее благоприятствуемой нации; о недискриминации; о национальном режиме. Но

⁶Верещетин В.С., Даниленко Г.М., Мюллерсон Р.А. Конституционная реформа в СССР и международное право / В.С. Верещетин, Г.М. Даниленко, Р.А. Мюллерсон // Советское государство и право. - 1990. - №3.

⁷Алексеев С.С. Право на пороге нового тысячелетия : Некоторые тенденции мирового правового развития - надежда и драма современной эпохи / С.С. Алексеев - М.: Статут, 2000. - 252 с.

в целом его задачи не были широкими. Речь шла о снижении таможенных тарифов, которые в 1947 г. еще оставались на высоком довоенном уровне.

«ГАТТ постепенно приобретал популярность, расширялась сфера регулирования: условия равной конкуренции, ограничение нетарифных сфер регулирования, методы разрешения споров и т.д.»⁸.

«ГАТТ явилось по существу единственным в мире международным соглашением, предусматривавшим реально выполняемые согласованные условия либерализации международной торговли и разрешения торговых конфликтов»⁹. Первоначально Генеральное соглашение вступило в силу в 1948 г. между 23 государствами, подписавшими его годом ранее. К этому моменту ГАТТ рассматривалось как промежуточный шаг к учреждению МТО, которая в то время так и не стала реальностью.

ГАТТ, вступившее в силу в 1948 г., и вытекающие из него обязательства были доработаны и расширены на восьми раундах многосторонних торговых переговоров.

ГАТТ касается международной торговли товарами, причем в первую очередь промышленного производства, и все еще остается после очередного совершенствования своих положений в 1994 г. основной моделью для регулирования международной торговли. ООН. Оно не имело формального членства и, соответственно, бюджета и персонала. Организационно-финансовым обеспечением ГАТТ занимался Временный комитет МТО.

Отказ от МТО вынудил членов ГАТТ иметь дело со многими юридическими и институциональными вопросами на основе прагматического принципа *ad hoc*, таким образом, прагматизм стал основным принципом функционирования ГАТТ.

⁸ Brilmayer Lea, B.F. Butler. International justice and international law / Brilmayer Lea, B.F. Butler // West Virginia Law Review. - 1996. - 98 W. Va L. Rev. 611.

⁹ Иконникова Г.И., Ляшенко В.П. Основы философии права / Г.И. Иконникова, В.П. Ляшенко. -М., 2001 - 256с.

ГАТТ становилось организацией де-факто, оставаясь при этом всегo-навсего временным соглашением.

В 50–60-е гг. эта система и методы работали успешно, хотя число стран-единомышленников, подписавших ГАТТ, было невелико. Их внимание было сосредоточено, в первую очередь, на сокращении тарифов на товары и отмене ряда количественных ограничений, установленных ранее, во время и после Второй мировой войны. Все споры можно было разрешать на неформальной основе «принятия решения большинством голосов на основе консенсуса». Хотя в ст. XXV ГАТТ сказано, что каждая страна-член имеет право одного голоса на всех встречах стран-членов и что решение принимается в соответствии с большинством голосов. С 1952 г. практикой для председателя стал принцип «сформулируй результаты встречи». Консенсус понимался так: никто не поддерживал возражения против текста или не препятствовал его принятию.

Однако в 1960 г. число стран — участниц ГАТТ более чем удвоилось. Большинство новых стран-членов были развивающимися. Они вошли в ГАТТ со своими экономическими проблемами и национальными традициями, которые отличались от традиций других стран. Проблема управления ГАТТ становилась все более насущной.

Кроме того, появились транснациональные корпорации, которые монополизировали целые отрасли производства в масштабах не только отдельных стран, но и мирового хозяйства в целом. В это же время началось теоретическое осмысление накопившегося опыта международных торговых отношений. Во второй половине XX в. возникли доктрины о формировании международного транснационального права, основу которого составили типовые формы, обычаи торгового права. Теория о транснациональном праве широко распространилась во Франции, Голландии, Америке, трудах Карро, Зедхохенвердена, Джессона. «По мнению ученых, транснациональное право регламентирует все виды отношений, выходящих за пределы данного

государства, и включает в себя нормы национального, международного права, права международных организаций и внутреннее право транснациональной корпорации»¹⁰. По мнению Т.Н. Нешатаевой, близка к этим «идеям и доктрина о праве «*lex mercatoria*» — о международном торговом праве. Один из ее создателей профессор Шмиттхофф считает, что торговое право создается самими сторонами частных отношений и не включает никаких норм национального права, в то время как созданные сторонами внешнеторговых сделок правила носят сугубо международный характер. Однако согласно его точке зрения, происходит уменьшение роли не только национального права, но и норм международного договор. На первый план выходят источники другого рода, создаваемые невластными участниками международных отношений, — неофициальные унифицирующие и гармонизирующие акты международных неправительственных организаций». Обоснованность данных теорий подтвердилась возникновением и деятельностью ГАТТ, приведшим к созданию ВТО и других аналогичных международных организаций нетарифного регулирования. Столкнувшись с непреодолимыми процедурными проблемами в процессе приведения в соответствие норм ГАТТ по вопросам нетарифного регулирования (по результатам Токийского раунда), страны-члены отказались от ряда соглашений и договоренностей.

«Анализ деятельности ГАТТ к 40-й годовщине его подписания показал, что удалось сократить тарифы и убрать множество количественных ограничений. ГАТТ также преуспело в установлении свода законов и соглашений, которые устраняли или ослабляли большое количество нетарифных барьеров, мешающих торговле»¹¹. Вместе с тем деятельность ГАТТ имела отрицательные последствия для многих участников, имея в виду «комплекс плохой управляемости».

¹⁰ Колосов Ю.М., Кривчикова Э.С. Международное право / Ю.М. Колосов, Э.С. Кривчикова. -М., 2003 - 714с.

¹¹ Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: учебник / Е.Ф. Авдокушин. - М.: Юристъ, 2001. - 368 с.

В 1986 г. специальной сессией договаривающихся государств ГАТТ начался Уругвайский раунд многосторонних торговых переговоров. Новым моментом в деятельности ГАТТ стали переговоры по либерализации торговли услугами. Значимость достижения соглашения по этой проблеме определялась тем, что в среднем на услуги приходится не менее 20% стоимости мировой торговли. На Уругвайском раунде переговоры по торговле товарами и торговле услугами проходили отдельно. Переговоры проводились по каждому вопросу в самостоятельной группе. Среди более мелких вопросов на переговорах подгрупп рассматривались:

- нетарифные барьеры;
- сельское хозяйство;
- субсидии и компенсационные пошлины;
- право интеллектуальной собственности и подделка товаров;
- безопасность товаров;
- текстильные изделия;
- инвестиционная политика;
- разрешение споров.

Переговоры были очень сложными. «Повестка дня включала не только традиционные вопросы ГАТТ — сельское хозяйство, тарифы, текстильная промышленность, антидемпинг, субсидии, безопасность, но и вопросы интеллектуальной собственности и интеллектуальных услуг, а также инвестиционные меры, связанные с торговлей»¹². Это были так называемые «новые вопросы». Кроме того, специально оговорено также, что по результатам Уругвайского раунда «будут взяты единые обязательства». Другими словами, каждый участник примет или все обязательства «в пакете», или ни одного. На этих переговорах не удалось добиться успеха к первой

¹² Бувайлик Г.Е. Правовое регулирование международных экономических отношений / Г.Е. Бувайлик. - Киев : Наукова думка, 1977.

запланированной дате в конце 1990 г. Вопросы о развитии новой организационной структуры не рассматривались, хотя было принято постановление о «необходимости продолжения исследования возможностей повышения эффективности деятельности и процесса принятия решений в ГАТТ».

Работа по решению организационных и конституционных вопросов велась не только в рамках ГАТТ. Королевский институт международных отношений спонсировал детальное изучение ГАТТ проф. Дж. Джексоном, исследование которого вскрыло многие законодательные дефекты и подтвердило необходимость создания Международной торговой организации.

«Весной 1990 г. ЕЭС, серьезно изучив исследование Джексона, вынес на обсуждение некоторые идеи о создании многосторонней торговой организации, отметив вопрос переговоров по этой проблеме в качестве приоритетного»¹³. Были высказаны надежды, что во время встречи министров в декабре 1990 г. (дата, намеченная для завершения Уругвайского раунда) будет принято решение о принципах учреждения МТО. В качестве основных направлений были предложены:

- разработка правовой базы для обеспечения эффективного выполнения договоренностей Уругвайского раунда;
- создание надлежащей структуры для секретариата;
- создание институциональной основы для кооперации с другими международными организациями, что в итоге приведет к гарантированной связи с глобальной экономической политикой.

Примерно в это же время Канада, Швейцария и США выдвинули подобные предложения о необходимости усиления институциональной структуры ГАТТ.

¹³ Войтович С.А. Принципы международно-правового регулирования межгосударственных экономических отношений [Учеб. пособие]/ С. А. Войтович.-Киев: УМКВО, 1988.- 127с.

Проектные документы были подготовлены к печально известной встрече в Брюсселе (1990 г.), которые, однако, не содержали конкретных предложений по институциональной реформе ГАТТ. Раздел же, озаглавленный «Институциональное укрепление ГАТТ», просто ссылался на апрельское решение 1989 г. о том, что участники должны встречаться на министерском уровне как минимум раз в два года для «дальнейших действий в выработке направления и содержания работы ГАТТ».

Весь период «холодной войны» политические и идеологические споры между военными блоками решались не на полях сражений, а в экономической сфере (в широком ее понимании). «Запад победил советский блок в «холодной войне» не потому, что ему удалось создать превосходящие системы вооружений (этого сделать он не сумел), а потому, что обладал более жизнеспособной и эффективной экономической системой, которая позволила ему в ходе марафонской гонки вооружений «загнать» автаркическую, государственно регулируемую экономику СССР в тупик»¹⁴. Это был период конкуренции различных систем хозяйствования, в которой победил тот, кто имел более эффективную систему, отвечающую реалиям неуклонно интернационализирующейся мировой экономики.

И на рубеже XX–XXI вв. (с 90-х гг. XX в. по настоящее время) наблюдается новый этап в развитии международных торговых отношений, являющийся частью процесса, охватившего все сферы деятельности человечества и получившего название — глобализация, ознаменовавшийся созданием Всемирной торговой организации — ВТО.

20 декабря 1991 г. генеральный директор ГАТТ А. Дункель вынес на обсуждение 436-страничный документ, озаглавленный «Проект итогового протокола по результатам Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров» (так называемый «Акт Дункеля»). В дополнение ко всем

¹⁴ Колосов Ю.М. Ответственность в международном праве / Ю.М. Колосов. - М., 1975. - 254с.

существенным условиям он включал три основных институциональных обязательства:

- всеобъемлющую реформу урегулирования спорных вопросов;
- механизм надзора за торговой политикой;
- текст соглашения о создании МТО (впоследствии — WTO).

Документ устанавливал единую институциональную базу для всех соглашений, входящих в него. К ним относились ГАТТ, модифицированное Уругвайским раундом, со всеми инструментами, кроме Протокола о временном применении, все существующие соглашения и договоренности, принятые ранее в рамках ГАТТ, и все результаты Уругвайского раунда. Старое ГАТТ как организация теряло силу. МТО имеет законную силу как юридическая единица.

«Лишь в декабре 1993 г. был подготовлен итоговый документ Уругвайского раунда, включавший результаты всех предшествующих переговоров и предусматривавший создание на базе ГАТТ Всемирной торговой организации (WTO)»¹⁵.

Комитет по торговым переговорам завершил работу Уругвайского раунда в Марракеше 15 апреля 1994 г. подписанием Заключительного акта и открытием к подписанию Соглашения об учреждении Всемирной торговой организации (WTO). Из 129 стран, официально принимавших участие в раунде, 111 подписали Заключительный акт и 104 — соглашение о WTO. При этом многие страны сделали оговорку о том, что принимают эти документы при условии их ратификации. Из 14 стран, не подписавших Заключительный акт, 7 стран не смогли сделать это в связи с ограничениями, предусмотренными в национальном законодательстве (Австралия, Ботсвана, Бурунди, Индия, Республика Корея, Соединенные Штаты и Япония). Кроме того, был принят также ряд решений и деклараций. Таким образом, Уругвайский раунд

¹⁵ Колосов Ю.М., Кривчикова Э.С. Международное право / Ю.М. Колосов, Э.С. Кривчикова. -М., 2003 - 714с.

завершился коренной трансформацией всей системы ГАТТ и образованием на ее основе Всемирной торговой организации.

§2. Источники международного торгового права и его принципы.

Спектр источников МТП имеет определенную специфику. В своем анализе я обращаюсь к статье 38 Устава, которая является важным правилом, на основании которого должны оцениваться источники.

Профессор П.В. Савасков считает, что «среди всех правовых форм, перечисленных в этой статье, источниками международного права должны быть только международные Конвенции и обычаи. Что касается таких вспомогательных правовых форм, как судебная практика и «правила» так называемого «мягкого права», то они, безусловно, играют значительную роль в формировании и установлении содержания норм источников международного права, но не являются его источниками»¹⁶. Решения международных судов по торговым спорам оказывают непосредственное воздействие на поведение государств, против которых они возбуждаются, а также общее превентивное воздействие на торговую политику третьих государств. Так, например, механизм урегулирования споров, созданный в рамках ВТО предполагает обязательный характер положений докладов, принятых апелляционной комиссией. Действительно, такие доклады практически невозможно отменить, поскольку необходимо использовать процедуру «обратного консенсуса», когда все государства, в том числе участвующие в споре, должны голосовать против доклада. Таким образом, в случае принятия доклада неизбежно наступают неблагоприятные последствия для конкретных членов ВТО, ограничивающие их компетенцию в сфере торговли. Учитывая, что апелляционный орган ВТО стремится к единообразию в арбитражной практике, другие государства-члены должны

¹⁶ Левин Д.Б. Наука международного права в России в конце XIX, начале XX веков. Общие вопросы теории международного права / Д.Б. Левин. -М., 1982.- 197с.

оценить его правовое положение в области применения права международной торговли. Судебные решения часто используются на практике для подтверждения существования права международной торговли и анализа его применения.

Следует также отметить, что статья 38 Статута международного суда, в качестве одного из правовых документов, используемых в суде, называет «общие принципы права, признанные цивилизованными нациями»¹⁷. В юридической науке до сих пор нет единства мнений о сущности этого понятия. Кажется, что для того, чтобы правильно понять сущность данной категории, необходимо учитывать историю принятия статьи 38 Статута и практику применения этой нормы судом. Формулируя положения статьи 38, которая первоначально была сформулирована в Статуте Лиги Наций, авторы подразумевали идеи «естественного права», то есть применения судом норм, отражающих общее «правовое сознание цивилизованных Наций», основанное на их внутреннем праве. Иными словами, основная идея заключается в том, чтобы позволить суду применять принципы, общие для подавляющего большинства государств, как они изложены в источниках их внутреннего права.

Что касается принципов *jus cogens*, то, поскольку они в целом признаются в качестве императивных норм, обязательных для всех государств, участвующих в международных отношениях, именно с них следует начать анализ источников МТП.

В некоторых торговых соглашениях часто упоминаются «общепринятые международные нормы и правила» в международной торговле. Например, в соответствии со статьей 9 Договора о Таможенном союзе и едином экономическом пространстве (Москва, 26 февраля 1999), ничто не препятствует одной стороне временно применять защитные меры в отношении

¹⁷ Иоффе О.С. Избранные труды. Т.1 / О.С. Иоффе. - СПб: Юридический центр пресс, 2003. -572 с.

ввоза товаров из другой стороны в соответствии с общепризнанными международными нормами.

В свете преобладающей в Российской науке точки зрения она очевидна и, прежде всего, касается норм *jus cogens*, которые иногда принято называть принципами *jus cogens*. Эти нормы имеют наивысшую юридическую силу и являются императивными.

В тексте статьи 13 (2) Конвенции на русском языке содержится Положение о том, что при толковании условий обязательства и урегулировании вопросов, не охватываемых условиями обязательства или положениями Конвенции, учитываются общепризнанные международные нормы и обычаи независимых гарантий и резервных аккредитивов. Очевидно, что в статье 13 Конвенции речь не идет об императивных нормах (императивных нормах) *jus cogens*.

С точки зрения Джеральда Фитцмориса, «многосторонние соглашения взаимного типа должны включать те правила, которые предусматривают взаимный обмен выгодами между сторонами, предусматривая права и обязательства, скорректированные для каждой из сторон в отдельности. Многосторонние договоры «целостного типа» содержат самодостаточную, универсальную и абсолютную силу обязательств для любой стороны»¹⁸.

Действительно, пакет соглашений ВТО не должен отдавать приоритет ни одному из этих соглашений. Однако следует иметь в виду, что в случае коллизии между нормой ГАТТ-94 и нормой других многосторонних торговых соглашений, помимо последнего, действует *lex specialis*.

Это положение никоим образом не противоречит особой важности принципа либерализации торговли, который закреплен как в правилах *lex generalis*, так и в правилах *lex specialis*, в которых он обычно наполнен особым содержанием. «В случае коллизии положения всех соглашений, касающихся

¹⁸ Ануфриева Л.П. Международное публичное право. Учебник. Гл. IV / К.А. Бекашев - М. : Проспект, 2005. - 779 с.

существа спора, должны анализироваться и использоваться в максимально возможной степени, а не позволять одному соглашению доминировать над другим».

Идея либерализации торговли лежит в основе создания ВТО и закреплена в преамбуле Марракешского соглашения в качестве цели Соглашения и принципа ВТО.

Таким образом, принимая во внимание положения статьи 31 Венской конвенции о праве международных договоров 1969 года, согласно которому договор должен толковаться добросовестно в соответствии с обычным значением, которое следует придавать терминам договора в их контексте, а также в свете объекта и цели договора, следует отметить, что в случае коллизии между положениями соглашений, входящих в ВТО пакет, принцип либерализации торговли следует рассматривать в качестве приоритетного.

Принцип либерализации торговли закреплён в правилах Марракешского соглашения, в тексте ГАТТ, соглашении о технических барьерах в торговле (преамбула, статья 2.2). Рассматриваемый принцип также отражён в Хартии экономических прав и обязательств государств (статья 2).

Между тем трудно утверждать, что на практике нередко имеют место отклонения от принципа либерализации международной торговли. «Одним из ярких примеров является принцип предоставления преференций развивающимся странам, который используется в ВТО и закреплён в Хартии экономических прав и обязательств государств 1974 года»¹⁹. Таким образом, общее признание в данном случае означает широкое признание мировым сообществом и в то же время возможность отступления от этого принципа при определенных условиях.

Рассмотренный принцип либерализации торговли является одним из так называемых «специальных принципов» международного торгового права, под

¹⁹ Карро Д., Жюйар П. Международное экономическое право / Д. Карро, П. Жюйар. - М., 2002 - 580с.

которыми следует понимать закрепленные в различных его источниках и выраженные в устойчивой международной практике юридически обобщенные правила поведения субъектов международного торгового права, создающие основу для создания внутренне согласованной и эффективной системы юридических норм, а также для непосредственного регулирования многообразных международных торговых отношений. «Рассмотренный принцип либерализации торговли является одним из так называемых «особых принципов» права международной торговли, который следует понимать, как юридически обобщенные нормы поведения субъектов права международной торговли, закрепленные в его различных источниках и выраженные в устойчивой международной практике, создающие основу для создания внутренне согласованной и эффективной системы правовых норм, а также для прямого регулирования различных международных торговых отношений»²⁰.

Анализ источников международного торгового права позволяет сделать вывод об их многообразии и специфике, которая проявляется при применении норм МТП.

ГЛАВА II. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НОРМ В МЕЖДУНАРОДНОМ ТОРГОВОМ ПРАВЕ

§1. Особенности применения норм международных договоров и международно-правовых обычаев в Международном торговом праве.

С заключением Марракешского соглашения в 1994 году сфера применения права международной торговли расширилась, в ее системе начал формироваться новый институт – «право ВТО». В настоящее время право ВТО признано в качестве отправной точки при заключении двусторонних и

²⁰ Ласкина Н.В. Международное торговое право. Курс лекций / Н.В. Ласкина. - М., 2004.- 192с.

многосторонних международных торговых соглашений и при разработке национального торгового законодательства.

В законе ВТО «положения» существенно отличаются от норм предварительно введенного ГАТТ. С принятием соглашений ВТО правила ранее действовавшего ГАТТ-1947 прекратили свое существование, хотя большая часть ГАТТ-1947 была включена в «пакет ВТО».

«Право ВТО» основывается примерно на шестидесяти международных договорах, объединенных в один документ-заключительный акт, в котором закреплены результаты Уругвайского раунда (далее-заключительный акт).

Почти половина из этих шестидесяти договоров являются частью так называемого Марракешского Соглашения об учреждении ВТО, а остальные тридцать документов являются в основном Министерскими решениями и декларациями.

«К Марракешскому соглашению также имеется четыре приложения. Соглашения первых трех приложений вместе с Марракешским соглашением образуют так называемый «пакет ВТО»²¹.

Однако, следует обратить внимание на некоторые конкретные моменты, которые не были оценены в международно-правовой литературе.

Важной, отличительной чертой ряда международных договоров, составляющих Марракешское соглашение, является критерий, позволяющий отнести их к так называемым «охватываемым соглашениям».

Это соглашения, включенные в Приложение 1 к соглашению о правилах и процедурах, регулирующих урегулирование споров пакета ВТО.

К ним относятся: а) Соглашение об учреждении Всемирной торговой организации; б) Приложение 1А к Многосторонним торговым соглашениям:

Многосторонние соглашения по торговле товарами Приложение 1В: Генеральное соглашение по торговле услугами; Приложение 1С: соглашение

²¹ Дудко И.Г. Региональная интеграция в процессе глобализации. / И.Г. Дудко // Правовая система России в условиях глобализации: сборник материалов «круглого стола». - М.: Ось-89,2005.

по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности; Приложение 2: понимание в отношении правил и процедур урегулирования споров; (с) торговые соглашения с ограниченным кругом участников Приложение 4: соглашение по торговле гражданской авиатехникой; соглашение по правительственным закупкам.

Нарушение правил этих соглашений может быть основанием для привлечения нарушителя к ответственности с использованием механизмов ВТО.

Важно отметить, что из шестидесяти договоров «права ВТО» только договоры, включенные в этот весьма небольшой перечень, могут быть классифицированы как «охватываемые соглашения».

«Важно также, чтобы некоторые из этих «охватываемых соглашений» (например, ГАТТ 1994 года, ГАТС, соглашение по сельскому хозяйству) содержали дополнения, которые не являются многосторонними соглашениями, применимыми ко всем членам ВТО, а конкретно касаются торговых льгот или торговых обязательств каждого члена»²². Они, как правило, являются результатом двусторонних переговоров, однако на основе принципа режима наиболее благоприятствуемой нации они носят многосторонний характер. Особый интерес в этой связи представляет доклад апелляционного органа ВТО по делу ЕС - Компьютерная техника, в котором отражена следующая позиция: «такие конкретные уступки или обязательства должны рассматриваться так же, как и все другие нормы «права ВТО» в соответствии с правилами толкования международных договоров, установленными в Венской конвенции 1969 года»²³.

«Право ВТО» не является статичным, в соответствии с положениями Статьи X. Марракешского соглашения, оно может быть изменено и изменения становятся неотъемлемой частью соглашения, в которое они включены.

²² Бекашев К.А. Международное публичное право. Учебник/ К.А. Бекашев. - М. : Проспект, 2005. - 779 с.

²³ European Communities - Customs Classification of Certain Computer Equipment. WT/DS62/R. 1998.

В контексте «права ВТО» могут также заключаться двусторонние соглашения, например, соглашения о взаимоприемлемом урегулировании споров, которые, однако, не будут «охватываться соглашениями», и поэтому заинтересованные стороны не смогут отстаивать свои права по этим соглашениям через механизм урегулирования споров ВТО. В любом случае, такие двусторонние соглашения могут являться частью применимого права в спорах, касающихся «охваченных соглашений».

Органы ВТО имеют право издавать правовые акты. Однако даже если такой орган ВТО состоит из представителей всех членов организации, его решения не имеют того же статуса, что и соглашения государств-членов. Акты органов ВТО должны соответствовать соглашениям ВТО и не могут их изменять. И наоборот, акты органов ВТО, если они не соответствуют соглашениям ВТО, могут считаться незаконными.

Пакет соглашений ВТО не должен отдавать приоритет ни одному из этих соглашений. Однако следует иметь в виду, что в случае коллизии между нормой ГАТТ-94 и нормой других многосторонних торговых соглашений, помимо последней, действует *lex specialis*.

В заключение, анализ особенностей норм ВТО, закрепленных в одном из важнейших источников права международной торговли, может привести к выводу об их сложности и специфичности, которые должны быть учтены всеми участниками международных торговых отношений. Определенная специфика МТП может быть выявлена в процессе рассмотрения норм других источников, а также при анализе проблемы возможности «прямого действия» норм МТП.

Существуют также многосторонние соглашения, лежащие в основе региональных интеграционных объединений и обычно называемые «региональными торговыми соглашениями».

Важным источником права международной торговли являются соглашения о торговом обороте, которые устанавливают содержание товаров,

составляющих торговлю между Договаривающимися государствами на двусторонней основе²⁴. Как правило, они заключаются на короткий срок (6-12 месяцев). С более длительным сроком действия Договаривающиеся Стороны ежегодно подписывают дополнительные протоколы о взаимных ставках товаров. Основным содержанием таких соглашений является обязательство государств обеспечивать беспрепятственную выдачу лицензий на импорт и экспорт в рамках согласованных запасов товаров. Иногда они определяют порядок расчетов по товарообороту и по расходам, связанных с перевозкой, страхованием и прочим (так называемые договоры по товарообороту и платежам).

Так же источником права международной торговли является международный обычай. В известном деле Никарагуа против Соединенных Штатов международный суд указал, что обычаи и договоры являются двумя источниками права, которые существуют независимо друг от друга. Даже если норма международного обычая закреплена в тексте международного договора, она не перестает существовать как норма международного обычая.

Доклад комиссии международного права за 1950 год содержит перечень источников, которые могут служить доказательством существования международного обычая: 1) тексты международных договоров; 2) решения международных судов; 3) национальное законодательство; 4) дипломатическая переписка; 5) заключения национальных юрисконсультов; 6) практика международных организаций; 7) решения национальных судов.

Напомним, что исторически договорные нормы права международной торговли развивались на основе конвенционных норм. И хотя со временем значительная часть международных торговых обычаев и была подтверждена в нормах международных договоров, международная торговая практика

²⁴ См. например, [Соглашение СНГ о товарообороте и производственной кооперации в области машиностроения на взаимноувязанной основе (1996 г.) // Справочная правовая система «Гарант»].

продолжает играть важную роль в качестве источника права международной торговли.

§ 2. Особенности общественных отношений, урегулированных нормами МТП.

Как правило, под субъектом (объектом) публичного международного права понимается совокупность международных отношений, регулируемых нормами публичного международного права²⁵. В то же время в науке часто можно смешивать термины субъекта (объекта) правового регулирования и объекта правоотношений.

Во избежание подмены правовых понятий следует отметить, что объектом (субъектом) права международной торговли в данной работе понимаются общественные отношения, которые могут быть предметом правового регулирования и требуют такого регулирования. Между тем понятие объекта МТП не следует путать с понятием объектов общественных отношений, регулируемых правилами МТП, или объектов, на которые участники вступают в правоотношения. Последнее является чем-то более конкретным, чем объект МТП. Это то, на что направлена деятельность определенных лиц в конкретных отношениях «часть общественных отношений». В общей теории права они называются объектами правоотношений²⁶.

Объектом международного права является то, что затрагивает международное право. Таким образом, объект международного права следует отличать от предмета международного права, то есть от самих международных отношений. Объект международного права учитывается при разделении международного права на отрасли²⁷.

²⁵ Соколов В.А. Предмет международного права и метод регулирования международных публичных отношений. Лекция № 1. - М., 1999. - С. 4.

²⁶ Ануфриева Л.П. Соотношение международного публичного и международного частного права: правовые категории. - М.: Спарк, 2002 с.36.

²⁷ Международное право. Словарь-справочник / под редакцией В.Н.Трофимова. - М.: ИНФРА-М, 1997. - С. 194-195.

Как видно из этого определения, существует смесь различной правовой природы понятий: объекта (субъекта) международного права и объекта общественных отношений, регулируемых его нормами. Между тем, если бы авторы не допустили такого смешения, то оно было бы вполне приемлемым с точки зрения теории международного права определением объекта общественных отношений, регулируемых нормами, которые должны быть приняты.

Напомним, что существует так называемая монистическая теория объекта правоотношений, согласно которой не следует выделять отдельно как объект материальных и нематериальных благ, поскольку Категория «действие или бездействие» может их заменить. Иными словами, именно действия участников международных отношений, совершенные в отношении определенного «продукта», регулируются нормами права международной торговли.

Как показано выше, объект правоотношений может рассматриваться как вспомогательный инструмент, характеризующий специфику деятельности МТП и особенности его объекта правового регулирования. В связи с этим необходимо проанализировать объекты правоотношений в международном торговом праве.

Мы считаем, что множественное число в теории объекта правоотношений должно рассматриваться как приоритетное, то есть наряду с материальными и нематериальными выгодами необходимо признать действия и бездействие участников международных отношений по отношению к этим выгодам как самостоятельный объект правоотношений.

Материальные и нематериальные выгоды станут объектом международных соглашений, направленных на решение вопросов, связанных с либерализацией их международной купли-продажи. Действия или бездействие участников международных торговых отношений могут быть объектом соглашений, правила которых призваны способствовать достижению

целей либерализации международной купли-продажи материальных и нематериальных товаров.

В науке международного права существует несколько точек зрения на систему объектов общественных отношений, регулируемых нормами права международной торговли. Так, профессор Шумилов выделяет четыре таких объекта: 1) материальные вещи, 2) услуги, 3) интеллектуальную собственность и 4) права на собственность (имущественные права) и неимущественные права²⁸.

Канадский ученый Д.М. Мак-Рай отмечает, что в рамках Всемирной торговой организации «осуществляется регулирование торговли не только товарами, но и услугами, а также регулирование инвестиций и вопросов интеллектуальной собственности»²⁹. Как видим, Д.М. Мак-Рай не указывает на то, что объектом правоотношений «права ВТО» являются действия или бездействия, а также имущественные права или денежные средства и ценные бумаги. Отметим в этой связи, что: 1) предложенный нами перечень объектов содержится не только в нормах «права ВТО», но и в нормах других источников МТП; 2) определение понятия «иностранная инвестиция» тесно связано с категорией «инвестиционная деятельность».

Международная торговля материальными объектами, «товарами в узком смысле», регулируется множеством международных соглашений многостороннего и двустороннего характера. К ним, в частности, относятся: ГАТТ 1994г., Соглашение по сельскому хозяйству и Соглашение по текстилю и одежде «пакета ВТО», многосторонние и двусторонние соглашения по различным видам товаров: Международное соглашение по сахару от 20.03.1992 года и другие.

²⁸ Шумилов В.М. Международное экономическое право. - Ростов-на-Дону, 2003. - С. 269.

²⁹ McRae D.M. The contribution of international trade law to the development of international law. // RCADI. - 1999. - Vol.260. - The Hague, 1997. - P. 132.

Сфера действия некоторых из перечисленных соглашений не является ограниченной регулированием рынка товаров, но затрагивает и иные объекты правоотношений. К примеру, сравнительный анализ источников международного торгового права, вытекающих из соглашений ВТО, позволяет сделать вывод о том, что почти все соглашения связаны между собой. Этому явлению пока не уделено достаточное внимание российскими юристами-международниками.

Так, например, анализируя «право ВТО», И.В. Зенкин рассматривает каждое из Соглашений в отдельности, четко определяя сферу действия его норм и объект правоотношений. Соглашение ГАТТ он характеризует как «базовый международно-правовой документ, на основе которого осуществляется правовое регулирование внешней *торговли товарами* во всемирном масштабе»³⁰. ГАТС, по его мнению, призвано регулировать *международную торговлю услугами*.

Закрепление в тексте ГАТТ широких по содержанию положений влечет за собой тесное переплетение норм этого соглашения с нормами ГАТС при их применении в межгосударственных отношениях.

Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) 1994 г. является основным, но далеко не единственным источником, содержащим нормы, направленные на регулирование *международной торговли услугами*. Другими примерами могут служить Рамочное Соглашение по Услугам АСЕАН (АФАС)³¹, Конвенция международного союза электросвязи от 22.12.1992 г.³², Всемирная почтовая конвенция от 14.09.1994 г.³³, Конвенция об информационном и правовом сотрудничестве, касающемся «информационных и общест-

³⁰ Зенкин И.В. Право Всемирной торговой организации. - М, 2003. - С. 37.

³¹ UNCTAD/WIR/2004 World Investment Report 2004 WIR04.

³² Бюллетень международных договоров. - 1997. -№ 3.-С. 30-81.

³³ Бюллетень международных договоров. - 1997. -№ 1.-С. 3-38.

венных услуг» от 4.10.2001 г., Соглашение между правительствами РФ и республики Словении о сотрудничестве в сфере морского транспорта от 12.09.2002 г. и другие³⁴.

Нормы ряда международных договоров в области международных торговых отношений направлены на регулирование общественных отношений в части выполнения работ. В текстах международных договоров понятие «труд», как правило, стоит рядом с понятием «услуга». Например, в соглашении о единых мерах нетарифного регулирования при формировании Таможенного союза от 22 октября 1997 года сформулировано понятие внешнеторговой деятельности, то есть предпринимательской деятельности в сфере международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, включая исключительные права на них (интеллектуальную собственность).

Среди юристов нет единого мнения о характере этих понятий, и в настоящее время ведутся дискуссии о том, какова их природа, в чем их различия и сходства, и как при подготовке международных соглашений следует учитывать специфику этих понятий для того, чтобы урегулировать соответствующие отношения. В законодательстве различных государств как категория «услуги», так и категория «работа» используются для выделения подобных явлений по юридической сути.

Таким образом, как в доктрине, так и в отечественной и международной юридической практике до сих пор не выработан единый подход к определению содержания понятий «труд» и «услуги». И, несмотря на то, что термин «услуги» используется в качестве общего термина в праве ВТО, применительно к термину «работы», представляется, что при заключении международных торговых соглашений следует учитывать специфику

³⁴ Подробная характеристика соглашений, принятых по вопросам регулирования торговли услугами, дана Вельяминовым Г.М. в работе [Вельяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс. - М.: Вольгере Клувер, 2004. - С. 209-241].

законодательства договаривающихся сторон и рассматривать «работы» и «услуги» как отдельные объекты правового регулирования. Такой подход поможет избежать непредвиденных правовых конфликтов.

Среди источников права международной торговли можно найти соглашения, регулирующие общественные отношения, касающиеся прав собственности. Возьмем, например, Конвенцию ООН об уступке дебиторской задолженности в международной торговле от 12.12.2001 года³⁵. Правила Конвенции регулируют уступку дебиторской задолженности, которая понимается как передача по соглашению одного лица («цедента») другому лицу («цессионарию») договорного права, полностью или частично, или неделимый интерес в договорном праве цедента на выплату денежной суммы («дебиторской задолженности»), причитающейся с третьего лица («должника»). В этом случае объектом правоотношения является договорное право, или неделимый интерес в договорном праве, к уплате денежной суммы, то есть имущественных прав. Следует отметить, что российский законодатель придерживается логики отнесения имущественных прав к так называемому «иному имуществу», закрепляя систему объектов гражданских прав в статье 128 ГК РФ³⁶. Европейский Суд по правам человека (ЕСПЧ) занимает аналогичную позицию. Так, в решении от 16 сентября 1996 года по делу «Гейгу – суз против Австрии» говорится, что «право на финансовую помощь, если оно предусмотрено законом, является материально-правовым правом, подлежащим включению в понятие «собственность» по смыслу статьи 1 протокола I»³⁷. В данном исследовании права собственности будут рассматриваться как отдельный объект правоотношений. В то же время нельзя

³⁵ Текст конвенции приведен в [Журнал международного частного права. - 2002. - № 1 (35)].

³⁶ Так, в соответствии с положениями ст. 128 ГК РФ, к объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, *иное имущество, в том числе имущественные права*; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага.

³⁷ Более подробно см. Лапач Л.В. «Понятие «имущество» в российском праве и в Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод»// «Российская юстиция», №1,2003.

игнорировать сложившуюся практику толкования понятия «собственность», разработанную международными и российскими судебными органами, и рассматривать права собственности в контексте понятия «собственность».

Члены МТО могут вступать в правовые отношения в отношении фондов. Деньги являются объектом общественных отношений, регулируемых нормами различных институтов и подсекторов международного экономического права: Международного валютного права, международного финансового права, Международного инвестиционного права.

Ценные бумаги являются еще одним общим объектом общих отношений, регулируемых правилами МТП. Большинство экономистов склонны рассматривать ценные бумаги как «особый товар, который торгуется и отражает имущественные отношения». С юридической точки зрения ценные бумаги становятся таковыми в силу закона документа. Сама бумага не имеет ценности, а ценна благодаря праву, выражением которого она является. Таким образом, суть ценных бумаг заключается в взаимосвязи, существующей между этим правом и документом. В силу своей специфической правовой природы ценные бумаги должны рассматриваться как самостоятельный объект правоотношений в праве международной торговли. В статье 1 Конвенции о координации деятельности государств-участников СНГ на рынках ценных бумаг от 25 ноября 1998 года определено, что ценной бумагой является любая ценная бумага, признанная таковой в стране эмитента, выпуск и обращение которой регулируются законодательными и нормативными актами сторон размещения и обращения.

Довольно часто в нормах источников права международной торговли можно встретить использование понятия иностранных инвестиций. В монографии «международное инвестиционное право» проф. Л. И. Волова обращает внимание на то, что иностранные юристы обычно понимают

инвестирование различной собственности в экономику другой страны с целью получения прибыли³⁸.

«Вкладывание» или «вложение» - это действия участников международных отношений. В некоторых случаях такие действия включаются в сферу правового регулирования права международной торговли. Возьмем, например, пакетное Соглашение ВТО по связанным с торговлей инвестиционным мерам. Этот закон касается не всех вопросов иностранных инвестиций, а лишь предотвращения негативных последствий инвестиционных мер (действий), которые ограничивают и искажают мировую торговлю. В этом случае данный аспект инвестиционной деятельности регулируется правилами МТП. Деятельность (действия или бездействие) участников международных торговых отношений регулируется, т. е. действия или бездействие являются объектом, на который направлены правила МТП.

Следующий объект-исключительные права объектов интеллектуальной собственности. Правила регулирования отношений с их участием содержатся в Соглашении «пакет ВТО» по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). По словам В. М. Шумилова, это первый и единственный многосторонний договор, регулирующий все важнейшие аспекты интеллектуальной собственности и дающий этому сектору правовой режим минимальной международной охраны. Согласно пункту 2 статьи 1 настоящего Соглашения, термин «Интеллектуальная собственность» включает: авторское право, смежные права, товарные знаки, географические указания, промышленные образцы, патенты, топографию (топографию) интегральных микросхем, закрытую информацию. Эти объекты являются объектами правоотношений.

В самом широком смысле предметом права международной торговли являются многочисленные международные торговые отношения. По словам Б.

³⁸ Волова Л.И., Папушина И.Э. Там же. С. 21.

С. Игошкина, международные торговые отношения являются относительно отдельной частью международных экономических отношений, которые представляют собой систему экономических отношений между экономиками разных стран на основе социального разделения труда³⁹.

Проведенный в настоящей работе анализ инструментария и критериев отраслевого подразделения позволяет сделать вывод об отсутствии предпосылок для выбора МТП в качестве самостоятельной отрасли. Между тем, МТП является уникальной подотраслью МЭП, не имеющей аналогов среди других отраслей общего международного права. Это связано, прежде всего, с тем, что связи с общественностью, являющиеся предметом регулирования права международной торговли, настолько объемны, что, как справедливо отмечает профессор г. М. Вельяминов, нормы права международной торговли «распространяют свое действие по существу на все Международные экономические отношения». Кроме того, существует существенная специфика международных торговых отношений в рамках международных экономических отношений, которую следует отметить в завершении нашего исследования.

Таким образом, особенность общественных отношений, регулируемых правилами МТП, заключается в том, что они не изолированы от международных торговых отношений частного характера, а активно влияют на них и являются основой их развития

³⁹ Игошкин В.С. Международные экономические отношения. - Казань, 1993. - С. 4.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, подводя итог проделанному в данной работе комплексному исследованию, можно сделать следующие выводы:

Международное торговое право характеризуется спецификой предмета правового регулирования, в качестве которого выступают международные торговые отношения двух видов: 1) в которых продавцами и покупателями выступают «публичные лица» (государства и международные организации); 2) отношения между «публичными лицами» по поводу создания норм, регулирующих их взаимоотношения между собой и создающих правовые рамки для внутригосударственного права.

Международные торговые отношения возникают по поводу определенных объектов, которые регулируются нормами МТП. На

современном этапе развития международных торговых отношений к объектам правоотношений МТП следует отнести: 1) материальные вещи; 2) услуги и работы; 3) имущественные права; 4) денежные средства и ценные бумаги; 5) исключительные права на объекты охраны интеллектуальной собственности; 6) действия или бездействия участников международных торговых отношений.

В международных торговых отношениях взаимодействуют субъекты и участники, статус которых отличается. Государства являются первичными субъектами МТП. В международных торговых отношениях участвуют некоторые образования, соответствующие признакам международных межправительственных организаций, наделенных государствами вторичной международной правосубъектностью. Они участвуют в создании норм международного торгового права и в их реализации. Эти международные организации, за исключением Всемирной торговой организации, являются международными экономическими организациями.

ВТО является универсальной международной торговой организацией, определяющей рамки международных торговых отношений и их правового регулирования.

Современные международные торговые отношения развиваются под воздействием ускоряющихся процессов регионализации. Происходит создание торговых объединений, которые создаются с целью либерализации торговли в отдельных регионах. Правовой основой создания таких интеграционных торговых объединений являются «региональные торговые соглашения», которые включают в себя «преференциальные торговые соглашения»; соглашения о создании зон свободной торговли; соглашения о создании таможенных союзов; соглашения о создании общих рынков; соглашения о создании экономических союзов; и, наконец, соглашения о создании единых экономических пространств. При этом государства создают региональные интеграционные объединения не только для того, чтобы развивать

международные торговые отношения и участвовать в них, но и в целях эффективного развития внешней политики и предотвращения угрозы миру. Государства заинтересованы в экономической интеграции, в том числе в достижении ее высшей формы формирования единого экономического пространства.

Международное торговое право является элементом системы общего международного права, а потому основные положения об ответственности в международном праве в полной мере применимы и к нему. Однако нормы об ответственности в международном торговом праве и механизм их применения отличаются спецификой. Кроме того, в международном торговом праве реализована идея ответственности за действия, не запрещенные международным правом. В рамках международного торгового права при определенных условиях может быть создан механизм привлечения к ответственности, соответствующий идеалам международной справедливости.

Международное торговое право можно определить как подотрасль международного экономического права, представляющую собой совокупность особых принципов и обладающих спецификой норм, регулирующих широкий комплекс международных торговых отношений между государствами, международными организациями и другими участниками, касающихся вопросов международной торговли материальными вещами, услугами и работами, имущественными правами, денежными средствами и ценными бумагами, исключительными правами на объекты охраны интеллектуальной собственности, а также затрагивающих регулирование действий или бездействий участников международных торговых отношений и определяющих эффективные механизмы привлечения к ответственности за нарушение норм международного торгового права.

Список используемой литературы

Нормативные правовые акты:

1. Устав Содружества Независимых Государств // Действующее международное право: в 3-х томах. - Т. 1. / Составители: Ю.М.Колосов, Э.С.Кривчикова. - М.: изд-во МНИМП, 1996.
2. Устав Организации Объединенных Наций от 26 июня 1945 г. // Действующее международное право: в 3-х т. / сост. Ю.М. Колосов и Э.С. Кривчикова. - Т. 1. -М.: изд-во МНИМП, 1996.
3. Декларация о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между государствами в соответствии с Уставом Организации Объединенных Наций от 24 октября 1970 г. // Действующее международное право: в 3-х т. / сост. Ю.М. Колосов и Э.С. Кривчикова.-Т. 1.-М.: изд-во МНИМП, 1996.

4. Хартия экономических прав и обязанностей государства от 12 декабря 1974 г. // Действующее международное право: в 3-х т. / сост. Ю.М. Колосов и Э.С. Кривчикова. - Т. 3. - М.: изд-во МНИМП, 1997.
5. Заключительный акт Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе от 1 августа 1975 г. // Международное публичное право : Сборник документов в двух томах. - Том 1 / Сост. К.А. Бекашев, А.Г. Ходаков. - М: БЕК, 1996.
6. Заключительный акт конференции ООН по торговле и развитию / НИКИ МВТ СССР - М.: БИКИ, 1964.
7. Конвенция ООН об уступке дебиторской задолженности в международной торговле от 12 декабря 2001 г. // Журнал международного частного права / Российская ассоциация международного права. - 2002 г. - № 1 (35).
8. Договор между РФ и Республикой Беларусь «О создании союзного государства» от 8 декабря 1999г. // Бюллетень международных договоров / Министерство иностранных дел РФ. - 2000. - №3.
9. Договор о создании Экономического союза от 24 сентября 1993 г. // Бюллетень международных договоров / Министерство иностранных дел РФ. - 1995. -№1.
10. Соглашение о Статусе Экономического Суда СНГ от 6 июля 1992 г. // Вестник ВАС РФ. - 1992. - №1.
11. Экономический Суд СНГ. Консультативное Заключение по запросу Исполнительного Секретариата Содружества Независимых Государств по вопросу: Является ли СНГ субъектом международного права и какие полномочия такого субъекта могут быть распространены на СНГ? Принято в 1998 г. // Информационно-правовая система «Гарант».
12. Договор об учреждении Европейского Экономического Сообщества от 25 марта 1957 г.// Договоры, учреждающие европейские сообщества / Ю.А. Борко (отв. ред.), М.В. Каргалова, Ю.М. Юмашев. -М: Право, 1994.

13. Соглашение между Правительством РФ и Северным инвестиционным банком о финансовом сотрудничестве от 7 апреля 1997г. // Собрание законодательства РФ. - 31.12.2000. - № 5.
14. Соглашение об учреждении Международного инвестиционного банка от 10 февраля 1970 г. // Ведомости Верховного Совета СССР. - 1971. - № 5.
15. Конвенция ООН об уступке дебиторской задолженности в международной торговле от 12.12.2001г. // Журнал международного частного права / Российская ассоциация международного права. - 2002. - №1 (35).
16. Международное соглашение по сахару от 20.03.1992 г. // Бюллетень международных договоров / Министерство иностранных дел РФ. - 2004. - № 1. - С. 10-28.
17. Соглашение между правительствами РФ и США о продаже сельскохозяйственных товаров от 23.12.1998г. // Бюллетень международных договоров / Министерство иностранных дел РФ. - 1999. - № 5. - С. 67-78.
18. Общие условия поставок товаров между организациями стран-членов СЭВ 1968/1988г. // Регистр текстов международных конвенций и других документов, касающихся права международной торговли. - Т. I. - Нью-Йорк: Организация Объединенных Наций, 1971. - С. 85-121.
19. Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров от 22.12.1986г. // Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров / Розенберг М.Г. - М: Международный центр финансово-экономического развития, 1996.-С. 209-220.
20. Международная конвенция о гармонизированной системе описания и кодирования товаров от 14.06.1983г. // Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств (ТН ВЭД СНГ). - Издание 2-е. - М., 1996. - С. 13-25.

Научная литература:

1. Абашидзе А.Х., Урсин Д.А. Неправительственные организации: международно-правовые аспекты / А.Х. Абашидзе, Д.А. Урсин. - М.: Изд-во РУДН, 2000. - 160 с.
2. Комментарий к ГК РФ / под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина. – М: Юрайт, 2004.-1045 с.
3. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: учебник / Е.Ф. Авдокушин. - М.: Юристъ, 2001. - 368 с.
4. Алексеев С.С. Право на пороге нового тысячелетия : Некоторые тенденции мирового правового развития - надежда и драма современной эпохи / С.С. Алексеев - М.: Статут, 2000. - 252 с.
5. Алексидзе Л.А. Некоторые вопросы теории международного права. Императивные нормы *jus cogens* / Л.А. Алексидзе. - Тбилиси : Изд-во Тбил. ун-та, 1982-406 с.
6. Аннан Кофи. Мы народы: роль Организации Объединенных наций в XXI веке. - Нью-Йорк, 2000. - Режим доступа: <http://www.un.org/>.
7. Ануфриева Л.П. Международное публичное право. Учебник. Гл. IV / К.А. Бекашев - М. : Проспект, 2005. - 779 с.
8. Ануфриева Л.П. Соотношение международного публичного и международного частного права: правовые категории/ Л.П. Ануфриева. - М.: Спарк, 2002-415 с.
9. Арах М. Европейский Союз. Видение политического объединения. / М. Арах. М.: Экономика, 1998.-467 с.
10. Бахин С.В. Субправо / С.В. Бахин. - СПб. : Юрид. центр «Пресс», 2002.- 309 с.
11. Бекашев К.А. Международное публичное право. Учебник/ К.А. Бекашев. - М.: Проспект, 2005. - 779 с.
12. Бекашев К.А. Правовой статус и деятельность Конференций ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)// Труды МПОА - 1997 - №1.

13. Белалова Б.Ш. Международно-правовая ответственность международных межправительственных организаций: диссертация на соискание степени к.ю.н. / Б.Ш. Белалова. - М., 2002. - 178 с.
14. Беляев В.Г. Система советского права и перспективы ее развития / В.Г. Беляев // Советское государство и право. - 1982. - № 6.
15. Богуславский М.М. Международное экономическое право / М.М. Богуславский. - М. : Международные отношения, 1986. - 303 с.
16. Бувайлик Г.Е. Правовое регулирование международных экономических отношений / Г.Е. Бувайлик. - Киев : Наукова думка, 1977.
17. Варламов В.Ю., Гасников К.Д. О некоторых аспектах правового регулирования международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ / В.Ю. Варламов, К.Д. Гасников // Законодательство и экономика. - 2004. - № 10.
18. Вельяминов Г.М. Правовое регулирование международной торговли. Опыт ЮНКТАД / Г.М. Вельяминов. - М. : Международные отношения, 1972.
19. Вельяминов Г.М. Международная правосубъектность./ Г.М. Вельяминов. // Советский ежегодник международного права. - 1986. - М. : Наука, 1987.-с. 56-58
20. Вельяминов Г.М., Международное экономическое право и процесс / Г.М. Вельяминов. - М.: Волтерс Клувер, 2004. - 477 с.
21. Верещетин В.С., Даниленко Г.М., Мюллерсон Р.А. Конституционная реформа в СССР и международное право / В.С Верещетин, Г.М. Даниленко, Р.А. Мюллерсон // Советское государство и право. - 1990. - №3.
22. Вершинин А.П. Внешнеэкономическое право. Введение и правовое регулирование внешнеэкономической деятельности/ А.П, Вершинин. - М.: Инфра-М, 2001.-256с.

23. Воеводин Л.Д. Юридическая природа конституционных прав, свобод и обязанностей человека и гражданина. Юридический статус личности в России / Л.Д. Воеводин - М., 1997 - 298 с.
24. Войтович С.А. Принципы международно-правового регулирования межгосударственных экономических отношений [Учеб. пособие]/ С. А. Войтович.-Киев: УМКВО, 1988.- 127с.
25. Волова Л.И. Нерушимость границ - новый принцип международного права/ Л.И. Волова - Ростов-на-Дону : Изд-во РГУ, 1987 - 142с.
26. Волова Л.И., Папушина И.Э. Международное инвестиционное право / Л.И. Волова, И.Э. Папушина. - Ростов-на-Дону, 2001- 191с.
27. Волова Л.И. Международные договоры в правовых системах федеративных государств / Л.И. Волова. - Ростов-на-Дону, 2004 - 151с.
28. Воробьева Н.Г. Международные соглашения ВТО о мерах по защите экономических интересов государств: диссертация на соискание ученой степени к.ю.н. / Н.Г. Воробьева. - М.: РУДН, 2000 - 159с.
29. Геновский М. Правовые принципы международной торговли / М. Геновский // Международное торговое право. Некоторые вопросы теории и практики : сборник статей / под ред. проф. Лисовского. - М., 1979.
30. Дмитриева Г.К. Международное частное право / Г.К. Дмитриева. - 3-е издание. - М., 2004 - 582с.
31. Дудко И.Г. Региональная интеграция в процессе глобализации. / И.Г. Дудко // Правовая система России в условиях глобализации: сборник материалов «круглого стола». - М.: Ось-89,2005.
32. Захарова Н.В. Индивид-субъект международного права / Н.В. Захарова // Советское государство и право. - 1989. - № 11.
33. Загребина Н.Н. К вопросу о классификации международных экономических договоров Российской Федерации / Н.Н. Загребина // Проблемы правового регулирования и правоприменения. - Ижевск, 1998.

34. Зенкин И.В. Право Всемирной торговой организации / И.В. Зенкин. -М., 2003-241с,

35. Игнатенко Г.В. Международно-правовой статус субъектов Российской Федерации / Игнатенко Г.В. // Российский юридический журнал. - 1995. - №1.

Иностранная литература:

1. Armand de Mistral and Jan Winter. Giving direct effect to NAFTA / Armand de Mistral and Jan Winter // The Art of the State Governance in a World without Frontiers / Edited by Thomas J. Courchene and Donald J. Savoie. - Canada, 2004.- 200 pp.

2. Bacchus James. Table Talk: Around the Table of the Appellate Body of the World Trade Organization / Bacchus James // Vanderbilt journal of transnational law. - 2002. - Vol. 35. - №4. - P. 1021-1039.

3. Berger K.P. The New Law Merchant and the Global Market Place. A 21st Century View of Transnational Commercial Law / Berger K.P. (ed.) // The Practice of Transnational Law. - The Hague: Kluwer Law International, 2001. -P. 1-22

4. Bergsten C. Fred. Open Regionalism / Bergsten C. Fred. - Washington: Institute for International Economics, 1997. - 20 pp.

5. Bhagwati, Jagdish, and Arvind Panagariya. Preferential Trading Areas and Multilateralism - Strangers, Friends, or Foes? / Jagdish Bhagwati and Arvind Panagariya // The Economics of Preferential Trade Agreements - Washington: American Enterprise Institute and AEI Press, 1996.

6. Bossche and Iveta Alexovicova. Effective global economic governance by the WTO/ Bossche and Iveta Alexovicova // Journal of International Economic Law. - 2005. - Vol.8. - № 3. - P. 667-690.

7. Brilmayer Lea, B.F. Butler. International justice and international law / Brilmayer Lea, B.F. Butler // West Virginia Law Review. - 1996.- 98 W. Va L. Rev. 611.

8. Bronckers M. More Power to the WTO / Bronckers M. // JIEL. - 2001. - Vol. 4.- № 1.-P. 41-65.

9. Bronkers M., Naboth van den Broek. Financial Compensation in the WTO / Bronkers M., Naboth van den Broek // *Journal of International Economic Law*. - 2005. - Vol. 8. - № 1, - P. 101 -126.
10. Brownlie Ian. *Principles of Public International Law* / Brownlie Ian. - Oxford: Clarendon press, 1998. - 743 pp.
11. Buckley R. *International Trade, Investment and Environmental Law. An Environmental Management Perspective* / Buckley R. // *Journal of World Trade*. - 1993.- Vol 27.
12. Cass Deborah Z. The «Constitutionalization» of International Trade Law: Judicial Norm-Generation as the Engine of Constitutional Development in International Trade / Cass Deborah Z. // *EJIL*. - 2001. - Vol.12. - № 1. - P. 3975.
13. Chakraborty D. *Regional Trade Agreements and the WTO Framework: Reconciling Free Trade Objectives* / Chakraborty D. // *Policy Papers*. - Washington D.C.: Liberty Institute. - 2003. - No. 4. - 28 pp.
14. Cheng Big. *General Principles of Law, as applied by international Courts and Tribunals* / Cheng Big // London: Stevens & Sons. - 1953. - 490 pp.
15. Choi Won-Mog. Legal problems of making regional trade agreements with non-WTO-member states / Choi Won-Mog // *Journal of International Economic Law*. - 2005. - Vol. 8. - № 4. - P. 825-860.