

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**КАРАКАЛПАКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ БЕРДАХА**

Факультет истории и права

Кафедра: Государственного управления и права

**ВЫПУСКНАЯ
КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

**на тему: Особенности международных экономических
договоров в рамках СНГ**

Научный руководитель: проф. Кутыбаева Е.

Выполнил: студент 4 «е» курса Худайбергенов А.

Нукус – 2012

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|----|
| Введение..... | 3 |
| Глава 1. Международный договор - основной источник международного экономического права..... | 7 |
| 1.1. Понятие и виды международных экономических договоров..... | 7 |
| 1.2. Общие и специальные принципы международного экономического права..... | 27 |
| Глава 2. Экономическое сотрудничество стран-членов Содружества Независимых Государств (СНГ)..... | 48 |
| 2.1. Возникновение и правовая база СНГ..... | 48 |
| 2.2. Эволюция экономического сотрудничества стран СНГ..... | 52 |
| Заключение..... | 63 |
| Список использованной литературы..... | 66 |

Узбекистан стремится занять в международном разделении труда положение, соответствующее его человеческому, экономическому и научному потенциалам, стать полноправным участником мирохозяйственных процессов, использовать преимущества международного обмена в целях экономического роста и эффективного реформирования структуры национальной экономики. Это недостижимо без умелого государственного управления в сфере внешних экономических связей, что предполагает разработку хорошо продуманной стратегии государства во внешнеэкономических отношениях, создание развитой системы институтов международного взаимодействия и формирование комплекса инструментов управления как самим процессом встраивания экономики республики в мировую экономическую систему, так и его последствиями.

В ноябре 2010 года выступая на совместном заседании палат Олий Мажлиса Республики Узбекистан Президент страны И.А. Каримов еще раз отметил, что «в век глобализации и все более усиливающейся конкуренции мы обязаны реально и самокритично оценивать свое место в происходящих сегодня в мире кардинальных переменах, идти в ногу с растущими требованиями времени.

Жизнь никогда не стоит на месте, и выигрывает та страна, тот народ, который имеет глубоко продуманную программу и стратегию ее реализации, имеющую четкие ориентиры и приоритеты, и, что особенно важно, работающую на упреждение возможных кризисов и различных катаклизмов, взлетов и падений мировой экономики».¹

Для достижения этой цели необходимо обеспечить благоприятные внешние условия для формирования в стране экономики рыночного типа, гарантирующей максимальный экономический эффект от ее участия в

¹ Каримов И. А. Концепция дальнейшего углубления демократических реформ и формирования гражданского общества в стране. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на совместном заседании законодательной палаты и сената Олий Мажлиса.- «Правда Востока», №220, 13.11.2010 г.

международном разделении труда; добиваться сведения к минимуму рисков при дальнейшей интеграции республики в мировую экономику с учетом необходимости обеспечения экономической безопасности страны; содействовать привлечению иностранных инвестиций в первую очередь в реальный сектор и приоритетные сферы экономики; формировать комплексную систему законодательства страны и международную договорно-правовую базу в экономической сфере.

Выделенные факторы составляют ядро геополитических интересов любого государства не зависимо от формы правления, территориальной организации и политического режима.

Публичные экономические интересы в сфере международной экономической деятельности заключаются: 1) в обеспечении экономической независимости страны в сфере международных отношений; 2) в достижении устойчивости международного валютно-финансового положения государства (защита национальной валюты); 3) в осуществлении государственной поддержки участников внешнеэкономической деятельности.

В условиях социально-экономической глобализации усиливается значимость вопросов, связанных с гарантированностью и обеспечением так называемого «внешнего суверенитета» представляющего собой, по сути, квинтэссенцию государственных (национальных) интересов, отстаиваемых на международной арене. «...внешняя политика является объектом и прерогативой государственного управления, на том основании, что принцип уважения суверенитета, неподчинения государства надгосударственной власти и невмешательства в его внутренние дела, остается общепризнанным принципом международного современного международного права.»²

В этом смысле понятие государственного суверенитета близко к

² Турсунов А.С. Конституционные основы внешней политики Республики Узбекистан: Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. – Т.: Акад. гос. и обществ. стр-ва при Президенте РУз, 2002. – С. 16.

понятию международной правосубъектности и «суверенитет каждого государства как субъекта международных отношений обеспечивается нормами национального и международного права»³.

Поэтому целью экономико-правовой политики Республики Узбекистан является обеспечение и защита ее экономического суверенитета, для чего вырабатывается особый экономико-правовой механизм, представляющий собой систему правовых и экономических средств.

Узбекистан является полноправным участником мирохозяйственных процессов, стремится использовать преимущества международного обмена в целях экономического роста и эффективного реформирования структуры национальной экономики. Важной областью международного экономического сотрудничества Республики Узбекистан является сотрудничество в рамках СНГ. Для такого регионального сотрудничества имеются уникальные историко-цивилизационные и экономические основания. Для всех стран, входящих в СНГ, интеграция - испытанное средство ускорения и эффективности их экономического развития.

В рамках данного исследования исследуются правовые основы организации международных экономических отношений в рамках СНГ.

Объектом исследования является совокупность международно-правовых норм, регулирующих общественные отношения, складывающиеся между государствами- членами СНГ в связи с их деятельностью в области международных экономических отношений.

В методологическом плане автор опирался на труды Президента Республики Узбекистан И.А.Каримова. Источниками квалификационной работы стали нормы международного права, Конституция Республики Узбекистан, действующее законодательство и практические материалы,

³ Умарахунов И.М. Республика Узбекистан и международное договорное право: вопросы теории и практики: Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. – Т.: АН РУз, Ин-т философии и права им. И.М. Муминова, 2004. – С. 27с.

относящееся к теме исследования. Используются положения и выводы отечественных и зарубежных учёных-специалистов в области международного экономического права.

Работа состоит из введения, двух глав, охватывающих четыре параграфа, заключения и списка использованной литературы.

Глава 1. Международный договор - основной источник международного экономического права

1.1. Понятие и виды международных экономических договоров

В современном мире центр тяжести постепенно смещается в сторону многостороннего экономического сотрудничества. С точки зрения выработки норм международного экономического права особо важное значение имеет заключение многосторонних договоров. Именно многосторонние договоры составляют сердцевину международного экономического права.

Согласно ст. 14 Закона Республики Узбекистан «О международных договорах Республики Узбекистан», договоры, исполнение которых требует изменения действующих или принятия новых законов, а также устанавливающие иные правила, чем те, которые содержатся в законодательных актах Республики Узбекистан, должны быть ратифицированы Олий Мажлисом республики.

Этим отчетливо определяется, что международный договор - часть правовой системы Узбекистана, а не просто "контракт" с другими субъектами международного права. Это значит, что соответственно общие принципы и нормы международного права и международные договоры с любым другим государством, с очевидностью, рассматриваются как составная часть правовой системы Узбекистана.

Таким образом, правовые системы отдельных государств в определенной части (во всяком случае, что касается общепризнанных принципов и норм международного права) идентичны. Особенность этих идентичных частей в том, что они автономны в национальных правовых системах: они не могут изменяться индивидуальной государственной волей.

Общепризнанные принципы и нормы международного права изменяются коллективной волей всего международного сообщества государств. А нормы международных договоров возникают, изменяются и прекращают свое действие по воле государств – участников этих договоров. Сказанное выше логично применимо как к международным нормам публичного характера, в том числе в экономической сфере, так и к

международным нормам частноправового значения.⁴

Существуют международно-правовые нормы и так называемого "прямого" действия. Но это не те нормы, которые могут действовать в пределах национальной юрисдикции того или иного государства как бы без какой-либо рецепции (трансформации); это, к примеру, нормы так называемого права персонала межгосударственных организаций. Прямое действие норм этого права возможно именно потому, что действие это предполагается на юридически экстерриториальном, вненациональном пространстве юрисдикции межгосударственной организации, и в отношении лиц в той степени, в какой они не подпадают под юрисдикцию тех или иных государств (например, трудовые, административные отношения в рамках международной организации).

Международный договор - понятие родовое. Согласно Венской конвенции 1969 г. о праве международных договоров (ст. 2.1 "а") "договор" означает международное соглашение, заключенное между государствами в письменной форме и регулируемое международным правом, независимо от того, содержится ли такое соглашение в одном документе, в двух или нескольких связанных между собой документах, а также независимо от его конкретного наименования.

На практике могут употребляться самые различные наименования: договор, соглашение, устав, пакт, хартия, конвенция, договоренность, взаимопонимание, протокол, декларация, коммюнике и т.п. Договор может быть оформлен и в виде обмена дипломатическими нотами или письмами. Строго юридически от названия и формы документа действительность и правовая сила договора не зависят. Название, во многих случаях, лишь придает тому или иному акту смысловую значимость, престижность.

⁴ Г.М.Вельяминов. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. - М.: Волтерс Клувер, 2004, с.45

В некоторых странах закон различает международные "договоры" и "соглашения"; а также договоры "межгосударственные", "межправительственные", "межведомственные" в зависимости от того, от имени каких конкретно органов государств заключаются договоры. Это может иметь, в частности, значение престижности, политической весомости, а также определение на внутринациональном, конституционном уровне договорной правомочности тех или иных национальных органов.⁵

В международно-правовом же смысле, особенно для договоров, которые имеют экономическое, имущественное содержание, существенно, кто несет ответственность за выполнение или невыполнение международного договора. Очевидно, во всех случаях - государство как таковое, а не тот или иной его орган, который сам по себе правосубъектен и с которого, как говорится, часто и взять нечего в случае наступления ответственности за невыполнение договора.

Многосторонние международные торгово-экономические договоры.

В современном мире центр тяжести постепенно смещается в сторону многостороннего экономического сотрудничества. Это относится и к его договорному оформлению.

Наиболее впечатляющим примером многостороннего договорного урегулирования международных торгово-экономических отношений стал первый в истории многосторонний универсальной направленности торговый договор - Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) 1947 г. Соглашение это, действующее в основе своей и до сего дня, получило широкое эволюционное развитие как по количеству участников (*ratione personae*), так и по содержанию (*ratione materiae*). С 1994 г. оно вместе с рядом дополнений в преобразованном виде (ГАТТ-1994) вошло в так

⁵ Моисеев Е.Г. Международно-правовые основы сотрудничества стран СНГ/Под ред. К.А.Бекашева. М., 1997.С.46

называемый Марракешский пакет соглашений 1994 г. под эгидой ВТО и служит в настоящее время своего рода кодексом международной торговли товарами для стран-участниц.

С ГАТТ увязаны и такие многосторонние документы Марракешского пакета разного наименования, как: Протокол к статье VI ГАТТ ("Антидемпинговый кодекс"), Соглашение по сельскому хозяйству, Соглашение по текстильным изделиям и одежде. Аналогичный характер имеют и другие многосторонние акты Марракешского пакета (как и соглашения, заключенные под эгидой ВТО уже впоследствии), которые в целом составляют правовую систему ВТО ("право ВТО"), в том числе: Соглашение о торговле услугами (ГАТС), Взаимопонимание (Understanding) о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров, Соглашение о торговых аспектах интеллектуальной собственности (ТРИПС), Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мероприятий (ТРИМС), Соглашение (Четвертый Протокол к ГАТС) о либерализации торговли основными услугами в области дальней связи (телекоммуникаций); Соглашение о либерализации торговли финансовыми услугами (четыре приложения к ГАТС, а также Пятый протокол к ГАТС 1997 г.), Договоренности о либерализации электронной торговли, достигнутые после подписания Марракешских документов, и др.

Именно этот комплекс документов практически представляет собой свод правовых норм, регулирующих экономические, торговые взаимоотношения не только стран-членов ВТО, но косвенно и неучаствующих стран.

Особую и обширную категорию договоров, нормы которых входят в состав международного экономического права, представляют собой учредительные документы (уставы и т.п.) межправительственных экономических и других организаций, в частности: Устав ООН (особенно его гл. IX "Международное экономическое и социальное сотрудничество" и гл. X

"Экономический и Социальный Совет"), Соглашения о создании ВТО, МВФ, МБРР, ИКАО и т.д.

Сюда же примыкают и учредительные документы региональных, в том числе интеграционных экономических объединений государств: Римский договор 1957 г. о создании ЕЭС, Маастрихтский договор 1993 г. о Евросоюзе; Соглашение 1991 г. и Устав 1993 г. Содружества Независимых Государств, Соглашение 1992 г. о Северо-Американской ассоциации свободной торговли (НАФТА) и др.

Довольно распространенным видом многосторонних торгово-экономического характера соглашений являются соглашения о торговле сырьевыми и отдельными другими товарами, обычно предусматривающие и образование специальных организаций, в частности по торговле нефтью, какао, зерновыми, кофе, оловом, натуральным каучуком, джутом, отдельными цветными металлами, вооружениями и товарами двойного использования и т.п.

Особое место занимают многосторонние договоры, конвенции и иные акты, посвященные международно-правовому обеспечению трансграничных частноправовых интересов, как в сфере торгового оборота, так и в части защиты прав собственности. К первой группе таких договоров (сфера торгового оборота) прежде всего относятся так называемые (в научной литературе) "конвенции международного частного права" (точнее: "конвенции о частном праве"), которые обычно имеют целью унификацию для государств-участников их национального частноправового регулирования и которые входят в состав международного торгового права. Здесь должны быть упомянуты: Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров; Гагская конвенция 1986 г. о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (так называемая "Конвенция о международном частном праве"); Оттавские конвенции 1988 г. "О международном финансовом лизинге" и "О

международном финансовом факторинге", а также уже ранее названное соглашение системы ВТО - ТРИПС; Конвенция ООН 1974 г. о морской перевозке грузов ("Гамбургские правила"); Конвенция 1956 г. о договоре о международной дорожной перевозке грузов; Венская конвенция 1991 г. об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле и т.п.

Ко второй группе (защита прав собственности) могут быть отнесены: Парижская конвенция 1883 г. по охране промышленной собственности; Конвенция СНГ о защите прав инвестора от 28 марта 1997; Бернская конвенция 1886 г. по охране литературных и художественных произведений, Всемирная (Женевская) конвенция 1952 г. об авторском праве; Мадридская конвенция 1891 г. об охране товарных знаков; Вашингтонский договор о патентной кооперации 1970 г.; Женевская конвенция 1971 г. об охране производителей фонограмм от незаконного воспроизведения их фонограмм и ряд других подобных договоров. На региональном уровне введен был единый Евразийский патент в ряде стран СНГ (1993 г.) и создается единый патент в Евросоюзе (1975 г.). В области защиты интересов иностранных инвесторов следует отметить, в частности, Вашингтонскую конвенцию 1965 г. о порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами; Сеульскую конвенцию 1985 г. об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций; многостороннее Соглашение стран СНГ 1994 г. о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности, Соглашение ТРИМС в рамках ВТО.

Специальную категорию представляют собой многосторонние договоры и конвенции международного процессуального права, направленные на обеспечение урегулирования международных частноправовых споров. Особое значение здесь имеет Нью-Йоркская конвенция ООН 1958 г. о признании и приведении в исполнение арбитражных решений. Что касается судебных решений, такое же значение

имеют, в частности, условия многосторонних соглашений о правовой помощи. Отметим и многостороннюю Конвенцию 1972 г. о разрешении арбитражным путем гражданско-правовых споров, вытекающих из отношений экономического и научно-технического сотрудничества (между странами СЭВ), которая касалась, по идее, рассмотрения споров между государственными хозяйственными организациями.

Наконец, своеобразную форму обеспечения, в частности, международных частных интересов, имеют так называемые модельные (единообразные) законы, принимаемые в форме международных многосторонних соглашений. Например, разработанные в рамках ЮНСИТРАЛ Единый закон 1985 г. о международном торговом арбитраже, Единый закон 1994 г. о закупках товаров (услуг) в кредит, Единый закон 1995 г. о правовых аспектах обмена электронными данными и др. По существу, в этих случаях на международном уровне принимается факультативного характера типовой законодательный акт, который любое государство может воспроизвести целиком или с модификациями в виде национального закона. Всего в СНГ принято более 200 модельных законов. К примеру – Модельный Гражданский кодекс для государств – участников Содружества Независимых Государств

Большое количество разнообразных многосторонних (и двусторонних) договоров касается регулирования экономических вопросов, часто в сочетании с техническими и эксплуатационными, особенно, к примеру, в области международного сотрудничества в сфере транспорта и связи, охраны окружающей среды, миграции населения и т.д. Во многих случаях регулирование экономических интересов государств занимает при этом лишь побочное, подспудное место, поэтому такие соглашения обычно классификационно и не относятся к торгово-экономическим. Например, Европейское соглашение 1975 г. о международных автомагистралях относимо, по идее, к соглашениям технически-транспортного характера, но

экономическое значение его, разумеется, несомненно. Или, к примеру, давно ведущиеся переговоры пяти прибрежных стран Каспийского моря о разделении его дна и акватории. Экономические интересы сторон, связанные с добычей нефти, при этом самоочевидны. Формально же эвентуальный общий договор по этому вопросу к соглашению строго экономического характера целиком не отнесешь. Грани между различными международными договорами под углом зрения их классификации по предмету регулирования, таким образом, довольно условны.

Двусторонние международные торгово-экономические договоры.

Хотя из приведенного обзора уже видно широкое применение многосторонних договоров для урегулирования международных, как межгосударственных, так и частных торгово-экономических отношений, форма двустороннего договорного урегулирования, во всяком случае в чисто количественном исчислении, не теряет своего значения.

И после заключения и превращения ГАТТ в почти универсальное многостороннее торговое соглашение двусторонними торговыми договорами до сих пор продолжается регулирование отношений между странами, не участвующими в ГАТТ/ВТО.

Приведем некоторые наиболее распространенные виды двусторонних международных договоров торгово-экономического значения и характера.

Среди международных договоров, регулирующих двусторонние экономические отношения широкого плана, прежде всего надо упомянуть рамочные договоры общеполитического значения, такие как договоры о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи (о добрососедстве, партнерстве и сотрудничестве и т.п.). Наряду с основными политическими обязательствами сторон в них закрепляются и обязательства, связанные с расширением экономического сотрудничества, с содействием заключению коммерческих сделок и т.п. Такие договоры обычно не содержат каких-либо

конкретных обязательств, кроме, разве, весьма общего - создание в целом благоприятного климата для сотрудничества. Примером могут служить такие договоры, как Договор между Республикой Узбекистан и Туркменистаном о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам, Договор между Республикой Узбекистан и Турецкой Республикой о правовой взаимной помощи в области гражданских, торговых и уголовных дел, Договор между Республикой Узбекистан и Киргизской Республикой об оказании взаимной правовой помощи по гражданским, семейным и уголовным делам т.д.

Двусторонние торговые договоры, которые именовались также торговыми соглашениями, договорами о торговле и мореплавании и т.п., исторически были уже с XVIII в. первой договорно-правовой формой закрепления на двусторонней основе базовых условий торгового сотрудничества.

Тысячи договоров такого типа заключены за долгие годы. Главное в них - закрепление правовых принципов и определенного торгово-экономического режима во взаимных отношениях государств и их физических и юридических лиц. Это - режим наибольшего благоприятствования, национальный, преференциальный режим, принципы недискриминации, взаимной выгоды. Материально-правовое содержание этих режимов и принципов охватывает обычно широкий круг разнообразных видов торгово-экономических отношений (торговля, производственное и научно-техническое сотрудничество, валютно-финансовые и налоговые вопросы, статус свободных экономических зон и т.п.), а иногда выходит за рамки чисто экономических отношений (консульские, юрисдикционные, социальные и т.п. вопросы). Но главный предмет - торговля в ее широком понимании, включая и так называемые невидимые статьи (транспорт, туризм, страхование и т.п.).

Примером комплексных, общеэкономических, рамочных двусторонних

договоров служат так называемые долгосрочные соглашения о торгово-экономическом, промышленном и научно-техническом сотрудничестве, которые определяют конкретные его области и формы: строительство и реконструкция промышленных объектов, производство и поставка оборудования и иных товаров, покупка и продажа патентов и лицензий, обмен научно-технической информацией, проведение совместных исследований, командирование специалистов для оказания технических услуг и обучения, промышленная кооперация, совместное предпринимательство и т.п. Для содействия и наблюдения за реализацией соглашений обычно создаются смешанные комиссии из представителей сторон со статусом параорганизаций. К примеру в настоящее время договорно-правовую базу узбекско-катарского торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества составляют Соглашение между Республикой Узбекистан и Государством Катар о развитии двухсторонних отношений.

Долгосрочные программы экономического, промышленного и научно-технического сотрудничества принимаются, как правило, на базе и в развитие соглашений о таком сотрудничестве. В программах содержатся перечни конкретных областей и объектов сотрудничества. Они носят рекомендательный характер для организаций и лиц договаривающихся сторон. Правительства обязуются поощрять участие организаций и лиц в осуществлении конкретных проектов.

Кроме долгосрочных, комплексных соглашений об экономическом сотрудничестве практикуется заключение особых, более узкого содержания соглашений о производственном сотрудничестве, включая специализацию и кооперирование производства и кооперационные поставки.

Особую категорию представляют собой соглашения об оказании технического содействия в строительстве промышленных объектов, включающие условия о взаимных поставках товаров, о содействии в

проектировании, монтаже, наладке и пуске в эксплуатацию соответствующих объектов. Такие соглашения могут носить генеральный, рамочный характер или же быть привязаны лишь к конкретным, часто крупномасштабным проектам. Обычными являются условия об оплате предоставляемого технического содействия поставками будущей продукции.

К соглашениям о техническом сотрудничестве примыкают и соглашения о научно-техническом содействии, основывающемся на коммерческих условиях и включающих, в частности, передачу производственного опыта ("ноу-хау"), прав использования (на основе лицензий) изобретений, обучение кадров и т.п.

Тесно связано не только с торговлей, но и с другими видами экономического сотрудничества его валютно-платежное и финансовое обеспечение, особенно когда соответствующие страны ограничивают валютные трансферы, для чего заключаются соглашения о международных валютных расчетах и кредитах. Обычной является практика объединения торговых и валютно-финансовых условий в единых соглашениях, именуемых либо соглашениями о товарообороте, либо о товарообороте и платежах. Но могут быть и специальные платежные соглашения, обуславливающие расчеты в определенных национальных, свободно конвертируемых, ограниченно конвертируемых или неконвертируемых валютах. Например, Соглашение о создании платежного союза государств – участников СНГ 1994 г., соглашения между странами Западной Европы о порядке взаимных расчетов в евровалюте.

Клиринговые соглашения предусматривают взаимный зачет поступлений и расходов во встречных торговых, экономических операциях, причем либо без погашения сальдо в валюте (погашение поставками товаров и услуг), либо с погашением на определенных условиях сальдо в свободно конвертируемой валюте. Клиринговые соглашения используются обычно государствами, применяющими неконвертируемую валюту. Кредитные

соглашения могут быть в чистом виде - выдача одним государством другому займа в денежной, товарной или смешанной форме со встречными обязательствами погашения займа. Но в современном мире подавляющее применение получили целевые или условные кредиты, предоставляемые для закупок в государстве-кредиторе конкретных товаров - сырьевых, продовольственных или индустриальных, вооружений или для финансирования строительства промышленных объектов силами государства-кредитора и т.п. При этом кредиты могут увязываться с предоставлением государством-должником государству-кредитору определенных льгот (таможенных, контингентных и др.), прав контроля (допуск инспекторов, предоставление статистической и иной информации и т.п.). Это относится и к финансированию государств со стороны МВФ, МБРР и иных подобных структур. Финансирование государств иностранными частными банками осуществляется на базе частноправовых сделок.

Когда государства испытывают трудности в сведении торгового и платежного балансов, в обеспечении товарами собственных потребностей, в защите собственной промышленности от иностранной конкуренции, при общем расстройстве экономики во время войн, кризисов и т.п., они прибегают к количественным экспортным и импортным ограничениям. Для того чтобы в этих условиях обеспечить контролируемые государством импорт и экспорт в нужных географических и торгово-политических направлениях, в XX в. стали использоваться так называемые соглашения о товарообороте, иначе - о взаимных поставках товаров. В таких соглашениях стороны договариваются об определенных взаимных контингентах (квотах) экспортных и импортных поставок товаров в физических или стоимостных показателях. При этом в таких соглашениях принимаются обязательства либо твердо обеспечить соответствующие поставки и закупки в рамках контингентов (это касается стран с государственно контролируемой плановой экономикой), либо (для стран рыночной экономики) выдавать

экспортные и импортные лицензии, если таковые применяются, а также содействовать и не препятствовать поставкам и закупкам контингентуемых товаров. Обычно такие соглашения по логике вещей включают в себя клиринговые условия расчетов или же сопрягаются с соответствующими платежно-клиринговыми соглашениями. В 90-е гг. в договорную практику стран СНГ вошли двусторонние соглашения нового типа о свободной торговле. В них могут предусматриваться взаимная отмена таможенных пошлин, налогов и сборов, а также взимание внутренних налогов и сборов в размерах не выше, чем применяемые для третьих стран; обязательства о воздержании от реэкспорта, от установления, кроме особых случаев, количественных ограничений; о свободе транзита, об исключении из взаимных торговых отношений недобросовестной деловой практики и т.п., но практикуется также и включение перечней товаров, поставки которых по существу ограничиваются согласуемыми контингентами, а также фиксируемыми ценами.

Во второй половине XX в. широкое применение получили двусторонние (редко - многосторонние) Соглашения о поощрении и защите инвестиций (иначе - капиталовложений).

Их заключено в мире несколько сотен, вызваны к жизни они были сочетанием интересов как стран-экспортеров капитала, нуждавшихся в договорном обеспечении безопасности экспортированных капиталов от всевозможных "некоммерческих" рисков, так и стран-импортеров, испытывающих нужду в привлечении иностранного капитала для интенсификации развития своей экономики. Основой этих соглашений является защита иностранного капитала от всевозможных "некоммерческих" рисков (экспроприаций, национализаций, народных волнений и т.п.), свободный возврат инвестиционного капитала, а также вывоз выручки от его эксплуатации, причем государство-импортер принимает на себя суброгационные обязательства возмещения убытков по компенсации

выплаченных страховщиками убытков инвесторов от "некоммерческих" рисков.

Другим видом двусторонних (хотя есть редкие примеры и многосторонних) соглашений экономического характера являются соглашения об избежании двойного налогообложения. Появление их совпадает по времени с широкой практикой трансграничной деловой активности, когда юридическое или физическое лицо зарегистрировано или проживает в одной стране, а доходы от своей деловой активности получает в другой стране или имеет в другой стране недвижимость. Смысл соответствующих соглашений заключается в определении страны (обычно - постоянное местопребывание или регистрация лица, местонахождение имущества), где должен уплачиваться налог.

Специфической договорной формой являются и заключаемые как на двустороннем, так и на многостороннем уровне межгосударственные Общие условия поставок, например: Общие условия поставок товаров между организациями стран-членов СЭВ 1968/1988 гг. (ОУП СЭВ 1968/1988 гг.); Соглашение 1992 г. об Общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников Содружества Независимых Государств и т.д.

Как уже отмечалось, существует множество многосторонних договоров, регулирующих лишь косвенно или побочно вопросы экономического характера, но посвященных в принципе проблемам технического сотрудничества, особенно в сфере транспорта. Также огромное количество такого рода межгосударственных договоров со смешанными предметами регулирования заключается и на двусторонней основе. Экономическое значение их может быть исключительно велико.

Разумеется, перечисленные выше виды как многосторонних, так и двусторонних договоров не исчерпывают всех возможных разновидностей и смешанных форм международных договоров в сфере торго-

экономического сотрудничества, тем более в наше время непрерывного усложнения, диверсификации и возникновения все новых способов осуществления этого сотрудничества.

Решения межправительственных организаций

До Второй мировой войны решения международных организаций вообще не рассматривались в качестве существенного источника международного права. В Статуте Международного суда ООН такой вид источника права, как решения международных организаций, даже не упоминается среди источников, которыми должен руководствоваться суд. Во второй половине XX в. с появлением организаций, наделенных правомочиями принятия решений, обязывающих государства-члены, - решения международных организаций выходят практически, и особенно в международном экономическом праве, на место непосредственно вслед за международными договорами. Это особенно относится к интеграционным, региональным объединениям.

Кстати, следует отметить, что терминологически правовые акты, принимаемые органами международных организаций, могут именоваться самым различным образом: решения, рекомендации, резолюции, постановления, регламенты, директивы, доклады, заключения и т.д. Но надо подчеркнуть, что от названия обязательная сила того или иного акта не зависит. Так, в той или иной организации принимаемая ею "рекомендация" может признаваться строго обязывающей, а в другой организации, напротив, иметь лишь факультативное значение⁶. Здесь мы употребляем термин "решение" как собирательный для всех актов, принимаемых разными международными организациями.

Почти все межправительственные экономические организации (или

⁶ Международное публичное право: Учебник. 2^е перераб. и дополн. изд. – Т.: ЦИПЧГП, 2006. С.48

организации, включающие экономические функции) наделяются полномочиями принятия актов, имеющих то или иное международно-правовое нормативное значение. Соответствующие нормы, разумеется, имеют локальный характер (кроме актов ООН), ибо распространяются только на государства-члены данной организации, а также на ее органы и ее должностных лиц (персонал). Более того, в некоторых межправительственных организациях существуют судебные или арбитражные органы (в том числе: Международный суд ООН; Процедура урегулирования споров в ВТО; Европейский суд Евросоюза; Экономический суд СНГ и др.), наделенные обычно полномочиями толковать правовые акты, издаваемые данной организацией, а также разрешать споры, возникающие между ее членами, с использованием и так называемого "внутреннего права" организации, основывающегося на ее же актах, решениях.

Что касается правовой обязывающей силы (*vis obligandi*) решений международных организаций, ее следует определять исходя, прежде всего, из учредительных актов конкретной международной организации. Она может варьироваться от решений факультативных, морально-политического характера, не имеющего по сути какого-либо облигаторного, т.е. правового значения (многие положения резолюций органов ООН), и до решений юридически обязательных (Совет Безопасности ООН).

Различны в разных международных организациях и методы и способы принятия решений. Классическим для всех вообще международных организаций, начиная с ООН, является принцип "одно государство - один голос". Этот принцип применяется и в большинстве международных экономических организаций (ВТО, СНГ, НАФТА, ОЭСР и др.). Однако со времени возникновения в 1944 г. МВФ и МБРР в этих организациях, а впоследствии и в других, именно в экономических организациях, в частности в ЕЭС, в практику вошел и иной принцип - "взвешенного голосования", согласно которому каждое государство наделяется различным количеством

голосов в зависимости от численности населения, от суммы паевых взносов, от объема ВВП, доли во взаимной торговле и т.п.

Порядок принятия решений также может быть различным:

- на основе консенсуса - согласования решения всеми государствами-членами. Причем при отсутствии консенсуса всех членов решение - в зависимости от условий учредительных документов организации - либо не принимается (т.е. фактически действует принцип "вето"), либо решение имеет силу только для членов, выразивших с ним консенсуальное согласие, но не имеет силы для государств, не выразивших согласия;

- на основе квалифицированного большинства голосов. Например, для принятия решения требуется $2/3$ голосов членов организации, возможно, и с учетом "взвешенного" принципа. Именно принятие решений квалифицированным большинством голосов широко применимо в международных экономических организациях;

- на основе простого большинства голосов. Этот метод подходит обычно при принятии организационно-процедурных решений.

Следует особо подчеркнуть, что, во-первых, исходя из того, что международное экономическое право есть подотрасль международного публичного права, правомочиями принятия международно-правовых норм могут обладать только межправительственные организации, но не неправительственные.

Во-вторых, в большинстве случаев по обязательственной силе решения межправительственных организаций носят характер рекомендательных норм, о которых уже говорилось выше. Но многие межправительственные организации наделены правом принятия решений и с обязательной, императивной силой. Это относится, прежде всего, к региональным интеграционным организациям.

В-третьих, в рамках многих межправительственных организаций складывается специфическое локальное внутреннее право организаций,

касающееся как организационно-процедурных вопросов работы организаций, так и особого права персонала, т.е. должностных лиц организаций, своего рода внутренние "трудовые кодексы".

Специально надо остановиться на рекомендациях (резолюциях), принимаемых органами ООН, а также и некоторыми специализированными учреждениями ООН по вопросам экономического сотрудничества. Именно в рамках этих международных организаций и был дан первый толчок к широкому нормотворчеству международных организаций. Правовые акты (разных наименований) организаций "семьи ООН" и прежде всего органов самой ООН обычно не обладают императивностью для государств. Исключение, в частности, составляют решения Совета Безопасности ООН, некоторые решения в рамках МВФ и МБРР. Но и рекомендательные нормы, и даже факультативного характера решения, не обладающие юридически обязывающей силой, имеют весьма большое морально-политическое значение, ибо распространяются практически на все мировое сообщество государств. Кроме того, рекомендации, к примеру, Генассамблеи ООН, не будучи императивны для государств, могут быть императивны в рамках "внутреннего права ООН" для других органов ООН, например, для ЭКОСОС.

Под углом зрения международного экономического права надо отметить такие основополагающие документы, принятые Генеральной Ассамблеей ООН в 1974 г., как Хартия экономических прав и обязанностей государств; Декларация о Новом международном экономическом порядке и Программа действий по установлению Нового международного экономического порядка (НМЭП); резолюция Генеральной Ассамблеи 1979 г. "Объединение и прогрессивное развитие принципов и норм международного права, касающихся правовых аспектов нового международного экономического порядка". В этих документах провозглашаются недискриминационные, взаимовыгодные основы экономического сотрудничества, особенно это касается развивающихся

стран. В целом выполняя положительную роль в обеспечении справедливых, недискриминационных экономических связей.

Примером важных для МЭП документов Генассамблеи ООН являются также резолюции "О мерах укрепления доверия в международных экономических отношениях" (1984 г.) и "О международной экономической безопасности" (1985 г.).

Особую форму нормотворчества представляют собой так называемые "кодексы", "правила поведения" (codes of conduct, sets of rules, guidelines), принимаемые в виде резолюций ООН. Например, "Комплекс согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой", принятый Генассамблеей ООН в 1980 г., Кодекс поведения в области технологии и Кодекс поведения для транснациональных корпораций (проект), разработанные в ЮНКТАД. Как и иные резолюции ООН и ее органов, такие международные акты обладают не более чем рекомендательной правовой силой, но, разумеется, могут иметь существенное *de lege ferenda* нормоустановительное значение, исходя из принципа "*consensus facit jus*" - согласие творит право.

Особо следует упомянуть о решениях межгосударственных экономических конференций и международном обычае..

Такие решения, особенно оформленные в виде заключительных актов, рассматриваются в теории и как могущие обладать обязательной силой (Л. Оппенгейм) и даже в качестве одной из форм многостороннего договора (Я. Броунли). Соответственно, такие решения могут обладать в зависимости от договоренностей государств-участников рекомендательной или императивной правовой силой. Среди документов международных конференций, имеющих существенное значение для формирования международного экономического права, особо важными являются, в частности, содержащиеся в Заключительном акте Женевской конференции ООН по торговле и развитию 1964 г. "Принципы международных торговых

отношений и торговой политики, способствующие развитию", раздел "Сотрудничество в области экономики, науки и техники и окружающей среды" (так называемая "вторая корзина") Заключительного акта Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе, подписанного в 1975 г. в Хельсинки, а также раздел "Экономическое сотрудничество" в Парижской хартии для новой Европы, принятой на Совещании по безопасности и сотрудничеству в Европе в 1990 г.

Аналогично обычному праву в национальных правовых системах в новое время международный обычай все более уступает и в международном публичном праве место писаному, прежде всего договорному, праву. Это тем более свойственно такой сравнительно молодой отрасли, как международное экономическое право. В доставшемся этому праву из прошлого общеправовом наследии классик международного права Г.Шварценбергер (Великобритания) усматривает лишь два принципа МЭП, основывающихся на обычаях: свобода морей во время войны и мира и минимальный стандарт режима иностранцев, если не реализуется принцип национального режима. А другой маститый международник Я.Брунли (Великобритания) вообще считает, что обычай играет лишь ограниченную роль в области регулирования международных экономических отношений, так как поддержание стандартов международной публичной политики - это не та проблема, к которой можно просто подойти через обычное право.

Показательно, что даже такие возникшие из обычая и, казалось бы, давно укоренившиеся основные принципы международного, в том числе экономического права, как уважение государственного суверенитета, равноправия, обязательного соблюдения международных договоров и др., - государства стремятся до сего времени снова и снова включать и закреплять как в своих двусторонних договорах, так и в многосторонних документах, в том числе таких, как Устав ООН, Декларация ООН о принципах международного права 1970 г., Декларация принципов, содержащихся в

Заключительном акте по безопасности и сотрудничеству в Европе 1975 г. и т.д.

1. 2. Общие и специальные принципы международного экономического права

Общие принципы права не следует смешивать с общепризнанными (*jus cogens*) принципами международного права. В отличие от последних под общими принципами права, упоминаемыми в Статуте Международного суда ООН, понимаются принципы, юридические постулаты, самоочевидные логические правила, свойственные, общие для правовых систем всех государств. Они ведут свое начало, сформулированы в большинстве случаев еще в римском праве и используются при применении и толковании норм международного права, в том числе и его отрасли МЭП. Например: *lex specialis derogat lex generalis* (специальный закон отменяет закон общего характера), *nemo plus juris ad alienum transfere potest, quam ipse habet* (никто не может передать другому больше прав, чем имеет сам) и т.д.

Что же касается таких вспомогательных источников, как судебная практика и научная доктрина, они в международном торгово-экономическом праве, как и в международном публичном праве вообще, по своему характеру не более чем справочны, общеориентирующие. Прецедент, понимаемый в смысле англо-американского "*common law*", в международном праве, включая экономическое, не признается в качестве источника права.

Нельзя не упомянуть, наконец, и попыток со стороны США использовать национальные правовые нормы, применяемые в порядке экстратерриториального действия для регулирования международных торговых и имущественных отношений под флагом защиты "национальной безопасности". Одиозными, ставшими хрестоматийными примерами служат два закона США 1996 г.: "О свободе и демократической солидарности на

Кубе" (закон Хелмса-Бэртона) и "О санкциях против Ирана и Ливии" (закон Д'Амато).

Закон Хелмса-Бэртона предусматривает, что любое лицо независимо от принадлежности к какой-либо стране, которое вступает в сделки с кубинскими предприятиями, распоряжающимися имуществом, ранее принадлежавшим американским лицам, а затем при новом режиме конфискованным на Кубе, - может быть привлечено к суду в США и присуждено к возмещению ущерба бывшим американским собственникам. Практически закон как бы под предлогом защиты имущественных интересов граждан США выполнял явные политические задачи внешнеэкономической изоляции революционной Кубы.

Закон Д'Амато предусматривал санкции (отказ в допуске импорта в США, в выдаче въездных виз в США и т.п.) в отношении любых предприятий и лиц из любых стран, которые инвестируют суммы более 20 тыс. долларов в нефтегазовый сектор экономики Ирана или Ливии. Этот закон уже без каких-либо частноправовых предлогов защиты имущественных интересов - просто служил прямым орудием внешней политики США. При этом оба приведенных закона в торгово-экономическом плане противоречили и базовым установкам ГАТТ/ВТО о свободе международной торговли. Предлог обеспечения "национальной безопасности" (ст. XXI ГАТТ) был явно искусственно притянут, и оба закона вызвали резкую критику со стороны прежде всего Евросоюза, что, кажется, и послужило практически приостановлению подобной законотворческой практики. В юридическом же аспекте оба закона экстраэкономического действия грубо противоречат основополагающему международно-правовому принципу уважения суверенитета, включая территориальное действие национального законодательства, и могут быть квалифицированы в качестве своего рода правовой интервенции. Можно добавить, что экстраэкономические, иначе транснациональные, нормы и есть в чистом

виде демонстрация так называемого транснационального права.

Практика использования национальных законов, как попытка расширения своей юрисдикции в одностороннем порядке в виде эффекта так называемой "длинной руки", разумеется, неосновательна. Практически такой эффект может наблюдаться, например, при применении налогового законодательства. Юридически это возможно только в силу действия международных договоров между соответствующими государствами, так называемых соглашений об избежании двойного налогообложения.

Принципы международного права

Под международно-правовыми принципами понимаются или отдельные особо важные, принципиальные нормы международного права, например "*pacta sunt servanda*" (договоры должны соблюдаться), или же комплексы норм, группирующихся вокруг основного концептуального правила-принципа и конкретизирующих это правило, например принцип суверенного равенства и уважения прав, присущих суверенитету.

Разумеется, коль скоро МЭП - отрасль международного публичного права, в нем, безусловно, применимы соответствующие общепризнанные, основные принципы международного права, его *jus cogens*, закрепленные, в частности, в развернутом виде в Декларации принципов Заключительного акта СБСЕ 1975 г. Это - суверенное равенство, уважение прав, присущих суверенитету; неприменение силы или угрозы силой; нерушимость границ; территориальная целостность государств; мирное урегулирование споров; невмешательство во внутренние дела; уважение прав человека и основных свобод, включая свободу мысли, совести, религии и убеждений; равноправие и право распоряжаться своей судьбой; сотрудничество между государствами; добросовестное выполнение обязательств по международному праву.

Естественно, не все из названных принципов в одинаковой мере применимы в МЭП; но такие из них, как суверенное равенство и уважение

прав, присущих суверенитету; неприменение силы или угрозы силой и особенно принцип сотрудничества между государствами, можно рассматривать в качестве первостепенных и для обеспечения международного экономического сотрудничества.

Неприменение силы в международных экономических отношениях предполагает неприменение всякого рода неправомерного экономического принуждения и нажима (экономический бойкот, эмбарго, дискриминационные меры в торговле и т.п.) одних государств в отношении других государств.

Принцип сотрудничества между государствами, применительно к международным экономическим отношениям, т.е. к области действия МЭП, одной из своих ипостасей представляет собой исторически сложившийся принцип "jus commercii" - право свободного развития торгового, экономического сотрудничества. Есть даже основание утверждать, что принцип сотрудничества в широком его понимании генетически берет свое начало именно из jus commercii.

Необходимо особо остановиться на таком международно-правовом принципе, как "уважение прав человека и основных свобод, включая свободу мысли, совести, религии и убеждений". Прямое значение этого принципа в рамках международных экономических отношений несомненно. Безусловно, нет ничего более самоценного, чем человек, каждая отдельная личность, ее жизнь, ее права и свободы, в том числе и в сфере экономических отношений; но напрямую международное право не может обеспечить эти права и свободы. Это самоочевидно. Реально обеспечить соблюдение прав и основных свобод для собственного населения могут только сами государства. Международно-правовой принцип уважения прав человека и свобод не дает права одному государству, или нескольким государствам, или их организациям силой обеспечивать соответствующие права и свободы людей в другом или других государствах.

Специальные принципы международного экономического права

В ходе развития международного торгово-экономического права в нем исторически сложились особые, специфические принципы. При этом необходимо подчеркнуть, что в отличие от общепризнанных принципов международного права специальные принципы МЭП носят конвенционный характер, их действенность находится в связи с включением их в каждом случае в соответствующие международные договоры.

Принципы национального режима или наибольшего благоприятствования и другие такого рода принципы юридически не есть императив, это не обязывающие, не когентные нормы международного права, это - своего рода установки, которые, можно со всей обоснованностью утверждать, имеют по сути правовую силу рекомендательных норм и, как иллюстрирует обильная универсальная практика, рекомендованности которых государства широко следуют. Но будучи конвенционно закрепленными, эти "рекомендательные" принципы становятся - обязательными.

Специальные принципы МЭП в интересах, возможно, "отмежевания" от общепризнанных принципов международного права иногда называют в науке принципами-стандартами. Это, однако, может ввести в заблуждение: стандарту в обычном его понимании свойственна строгая определенность "стандартных" требований, что отнюдь не присуще конвенционным принципам, конкретные условия которых обуславливаются индивидуально в каждом отдельном случае. *Конвенционные принципы можно с гораздо большими основаниями в правовом их значении считать, как уже выше сказано, рекомендательными принципами по аналогии с рекомендательными нормами международного права.*

Неприемлемым представляется и противопоставление "принципов" и "режимов". Так, к примеру, наибольшее благоприятствование - якобы

только "режим", но не принцип. В правовом своем значении принцип - это правовая норма (или комплекс норм), а режим - комплекс правоотношений, основывающихся на соответствующем правовом принципе (нормах). Некий "режим", не привязанный к конкретным принципам (нормам), оказывался бы в правовом вакууме.

Принцип (режим) недискриминации

Этот принцип в его правовом понимании - есть право государства на предоставление обычно на основе взаимности ему (а также его гражданам и иным субъектам его национального права) со стороны государства-партнера общих условий, равных, не худших, чем те, которые предоставляются этим государствам-партнерам в отношении всех прочих государств. Данное право не распространяется на предоставление правомерно применяемых особых, льготных, более благоприятных условий. Иными словами, режим недискриминации означает обязательство не ухудшать для другой страны своих нормально действующих, общих для всех других стран условий.

Условно любые льготы и преференции (в налогах, таможенных пошлинах и сборах и т.п.), предоставляемые отдельным странам (или группам стран), не рассматриваются в качестве дискриминационных по отношению к остальным странам, пользующимся общим режимом, действующим в стране, предоставляющей льготы и преференции.

Принцип недискриминации в доктрине нередко пытались рассматривать в качестве **когентного**, общеобязательного. В какой-то мере основания для такого подхода теоретически можно усматривать, если понимать недискриминацию как составную часть когентного принципа равноправия. Однако, с другой стороны, применение дискриминации с наименьшим основанием можно усматривать как проявление суверенности, соответствующее принципу уважения прав, присущих суверенитету.

Недискриминация как принцип декларирована была в известной

Хартии экономических прав и обязанностей государств, принятой в 1974 г. резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН, хотя и со свойственной таким резолюциям рекомендательной силой, но против голосов большинства "западных" стран.

Принцип (режим) наибольшего благоприятствования

Этот принцип юридически означает обязательство государства предоставлять государству-партнеру, обычно на основе взаимности, режим наибольшего благоприятствования, т.е. все льготные (наиболее благоприятные) условия, которые действуют или могут быть введены для любой третьей страны.⁷ Область применения режима наибольшего благоприятствования определяется в конкретной оговорке (клаузуле) о наибольшем благоприятствовании (*most favored nation clause*) в том или ином международном договоре. Эта оговорка может охватывать в общей форме всю область торговли и судоходства или же содержать избирательно отдельные виды отношений: таможенные (льготные тарифные ставки), транзит и т.п.

Принцип наибольшего благоприятствования и основывающийся на этом принципе режим наибольшего благоприятствования представляет собой главный, центральный принцип международного экономического права, зарекомендовавший себя на протяжении веков в качестве эффективного правового метода либерализации межгосударственных торговых отношений первоначально на двусторонней основе, а затем - по мере укоренения и применения между все большим числом государств - формально или фактически и на многосторонней основе. Этот принцип пронизывает собой и все почти торговые взаимоотношения государств в системе ГАТТ/ВТО, не случайно будучи записанным в первой же статье ГАТТ.

⁷ Международное право. Учебник. – Т, ТГЮИ. ЦИПЧГП, 2003, с. 475

Учитывая длительность применения в жизни принципа наибольшего благоприятствования еще с XVIII в. и, в частности, универсализм его использования к нашему времени, особенно в рамках ГАТТ, можно встретиться с трактовкой принципа наибольшего благоприятствования в качестве общепризнанного, по крайней мере, в отношении таможенно-тарифного обложения товаров. С этим, однако, нельзя согласиться.

Во-первых, не все страны входят в систему ГАТТ/ВТО. Во-вторых, даже в системе ГАТТ/ВТО из этого принципа делаются многочисленные изъятия как по отдельным товарам, так и по услугам, изъятия, представляющие собой плод договорного уторговывания, компромиссов и уступок, что не позволяет говорить как раз о "стандартности", общеприменимости, когентности принципа.

В-третьих, и понимание принципа как безусловного, не требующего от страны-партнера "эффективной взаимности", еще не вполне общепринято. Именно использование на практике по экономическим и политическим причинам по существу "эффективной взаимности", как ничто иное наглядно демонстрирует, сколь далек еще принцип наибольшего благоприятствования от понимания его в качестве общепризнанного, когентного как по предмету регулируемых им отношений, так и по универсальности применения в общемировом масштабе.

В итоге принцип наибольшего благоприятствования и формально, и реально сохраняет свой договорный, конвенционный характер. В этом смысле показательно и то, что Комиссия международного права ООН, долгие годы пытавшаяся согласовать документ, который содержал бы в себе общеприемлемое толкование и понимание условий, включаемых в режим наибольшего благоприятствования, так и не смогла добиться успеха. Одним из положительных, но не очень впечатляющих результатов ее работы можно считать примерный перечень областей (предметов регулирования), которые могут подпадать под режим наибольшего благоприятствования. Это -

таможенные пошлины, таможенная обработка (очистка) товаров, налоги и сборы; нетарифные меры регулирования торговли (в том числе: технические стандарты, административные правила, санитарные и карантинные формальности), область валютно-финансовых отношений, правовое положение (статус) иностранных физических и юридических лиц, транспортный режим (грузов, судов и иных транспортных средств), транзит; режим защиты интеллектуальной собственности, вопросы отправления правосудия (доступ к судам и арбитражу, признание и исполнение судебных и арбитражных решений), отдельные элементы режима дипломатических, консульских и иных представительных служб, визовый режим и другие сферы экономического, промышленного, коммуникационного сотрудничества. По сути, перечень этот содержит то, что на практике давно уже включалось в оговорку о наибольшем благоприятствовании и продолжает включаться, но только по взаимному согласованию.⁸

Остается неизменным понимание, согласно которому набор приведенных (и, разумеется, иных по желанию сторон) областей сотрудничества, на которые распространяется оговорка о наибольшем благоприятствовании, полностью остается на усмотрение договаривающихся государств.

Практически общепринятыми, но тем не менее почти неукоснительно обычно включаемыми в договоры исключениями из действия оговорки о наибольшем благоприятствовании, являются:

- льготы, предоставляемые государствами-контрагентами по основаниям преференциального характера, в связи с участием в ассоциациях свободной торговли, в таможенных и экономических союзах и интеграционных объединениях; в рамках преференциальных систем для развивающихся стран; для стран, не имеющих выхода к морю, и т.п.;

⁸ Вельяминов Г.М. Принцип наибольшего благоприятствования//Внешняя торговля. 1970. N 10.с.21

- льготы, предоставляемые (в силу так называемой "соседской" оговорки в клаузуле о наибольшем благоприятствовании) для соседних государств или их территорий.

Вполне обычными являются и исключения из применения наибольшего благоприятствования, например:

- льготы, предоставляемые по портовым и т.п. сборам в отношении судов, осуществляющих каботажные (т.е. между портами одного и того же государства) перевозки;

- изъятия из льгот по основаниям защиты "общественного порядка" (*ordre public*) и т.п.

Каждое из государств-сторон, согласовавших между собой применение друг для друга на основе взаимности режима наибольшего благоприятствования, становится в соответствующих случаях и бенефициантом (предоставляющим льготы), и бенефициарием (получающим льготы). При предоставлении же режима наибольшего благоприятствования в одностороннем порядке только одна, предоставляющая страна является бенефициаром, а другая, принимающая, - бенефициарием.

В любом случае предоставление режима наибольшего благоприятствования страной, понимаемой в качестве бенефицианта, само по себе не означает предоставление фактически каких-либо реальных льгот и преимуществ другой стране - предполагаемому "бенефициарию", но только - право на такие льготы. Теоретически таких льгот может и не последовать вообще, если вообразить себе, что страна-"бенефициант" практически не предоставила раньше и не предоставит впоследствии тех или иных льгот и преимуществ какой-либо третьей стране или странам. Таким образом, льготы на основе принципа наибольшего благоприятствования в чистом виде носят абстрактный характер.

Принцип национального режима

Данный принцип, предусматриваемый в некоторых соглашениях, означает, что физические и юридические лица одного государства или государств полностью или частично приравниваются в своих правах к физическим и юридическим лицам другого государства по отдельным видам правовых отношений. Национальный режим может по отдельным видам прав предоставляться в одностороннем, законодательном порядке. Обычно это касается гражданской правоспособности иностранных лиц, включая судопроизводство. Статья 23 Конституции Республики Узбекистан устанавливает национальный режим для граждан иностранных государств без взаимности со стороны иностранных государств.⁹

Нельзя однозначно утверждать, что предоставление национального режима означает во всех случаях более выгодные условия для иностранных физических и юридических лиц, нежели предоставление им прав на основе режима наибольшего благоприятствования, ибо на основе этого последнего государство может предоставить льготы и условия (например, налоговые) более выгодные, чем действующие внутри государства. Например, латиноамериканские государства в рамках заключаемых ими соглашений о поощрении и защите иностранных инвестиций избегают предоставления наибольшего благоприятствования с тем, чтобы не поставить своих национальных предпринимателей в возможно худшее положение, нежели положение иностранных лиц - в силу использования ими более льготного режима на основе наибольшего благоприятствования.

Национальный режим в некотором смысле можно трактовать как особую разновидность режима наибольшего благоприятствования. А именно, предоставление иностранным лицам одного из государств - благоприятствования, но не такого же, как иностранным лицам другого, третьего государства, а такого, как своим собственным лицам.

Принцип (режим) взаимной выгоды

⁹ См. Конституция Республики Узбекистан.- Ташкент, 2010.,ст.23

Этот принцип предполагает, что отношения между государствами, не являющиеся взаимно выгодными, а тем более кабальные, прямо или косвенно принудительные, не должны иметь места, но должно быть в целом справедливое распределение выгод и обязательств сравнимого объема. В сложных межгосударственных, в том числе экономических, взаимоотношениях справедливое распределение выгод и обязательств, разумеется, не может служить элементарным эталоном для каждого конкретного правоотношения, сделки, но должно рассматриваться именно как сбалансированный общий международно-правовой режим.

Грубое противоречие принципу взаимной выгоды представляет собой, к примеру, практика заключения соглашений о так называемом "добровольном" ограничении экспорта, когда страна-экспортер принимает на себя односторонние обязательства не вывозить товар сверх установленной квоты и ниже определенной цены под угрозой введения полного запрета импорта этого товара.

Принцип взаимной выгоды был в 1974 г. включен большинством голосов развивающихся и социалистических стран в Хартию экономических прав и обязанностей, принятую резолюцией Генассамблеей ООН (с рекомендательной правовой силой). Однако в Заключительном акте Сопредседания по безопасности и сотрудничеству в Европе, состоявшегося вскоре, в 1975 г., при другой расстановке сил, нежели на Генассамблее ООН, и с другой обязательной силой - была в виде компромисса между позицией социалистических и западных стран вместо принципа взаимной выгоды записана следующая довольно обтекаемая формула: государства-участники признают, что сотрудничество в "областях экономической деятельности" 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".

Принцип взаимной выгоды сопрягается иногда в доктрине с "международно-правовым принципом взаимности".

Однако, во-первых, принцип взаимности как таковой не входит в состав когентных принципов международного права, в том числе и в Декларацию принципов Заключительного акта совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе 1975 г. Утверждение такого когентного принципа в международном праве в качестве обычаеправового вряд ли оправданно. Слишком много на практике наблюдается международных отношений, которые не отвечают взаимности. Достаточно назвать преференции для развивающихся стран. Никому вообще не возбраняется предоставлять другому льготы и т.п. в одностороннем порядке! Поэтому правильнее, очевидно, считать принцип взаимности конвенционной нормой - принципом общего (не только экономического) международного права.

Во-вторых, неосновательно подводить и так называемую "эффективную взаимность" под принцип взаимности в качестве его составляющей части в широком смысле. Согласно концепции "эффективной взаимности", к примеру, от стран плановой экономики требовалось предоставление в рамках наибольшего благоприятствования какой-либо дополнительной льготы странам рыночной экономики, поскольку при плановой экономике таможенные пошлины не имеют регулирующего значения. Это вряд ли убедительно, поскольку система квотирования как главный регулятор внешней торговли, применявшаяся странами плановой экономики, и другие формы регулирования тоже ведь подпадали под наибольшее благоприятствование. Более того, как показано было при рассмотрении выше принципа наибольшего благоприятствования, попытки использования концепции "эффективной взаимности" обуславливались часто не столько таможенными пошлинами или товарными квотами, сколько внеэкономическими, политическими факторами.

Наконец, взаимную выгоду действительно не просто определить с

точки зрения "материальной взаимности", но ведь то же самое касается и так называемой "эффективной взаимности", которую измерить не проще. Главное же, что касается взаимной выгоды, - речь и не идет об арифметическом подсчете строгого равенства взаимных материальных выгод сторон. Дело даже и не столько в формально-юридическом подходе, ибо всегда можно сослаться, к примеру, на суверенное право государства считать выгодным для себя то или иное отношение с другим государством.

Суть принципа взаимной выгоды, хотя и не очень внятно, и без прямого указания на этот принцип, но все же достаточно вразумительно выражена в формуле "в целом справедливого распределения выгод и обязательств сравнимого объема". Важно и очевидно, во всяком случае, что такое "справедливое распределение выгод и обязательств" исключает кабальные, прямо или косвенно принудительные взаимоотношения.

В качестве наглядного примера договорного закрепления наибольшего благоприятствования и недискриминации, а также примера реального соотношения этих принципов с взаимной выгодой приведем ст. 1 Соглашения от 1 июня 1990 г. о торговых отношениях между СССР и США (вступило в силу для России и США 17 июня 1992 г.). Согласно данной статье режим наибольшего благоприятствования распространяется только на экспорт и импорт товаров, включая таможенные пошлины и сборы, платежи, правила таможенной очистки, транзит, складирование, внутренние прямые и косвенные налоги и сборы на импортированный товар, правила продаж, перевозки, хранения и использования товаров на внутреннем рынке. Недискриминационный режим обусловлен в отношении количественных ограничений и выдачи лицензий на импорт и экспорт товаров, а также распределения валютных средств для оплаты импорта. То есть по предмету применения режим наибольшего благоприятствования действует в относительно узком диапазоне.

В п. 4 ст. 1 содержатся изъятия из режима наибольшего

благоприятствования и недискриминационного режима по следующим основаниям:

- полное членство каждой из Сторон в таможенном союзе или зоне свободной торговли.

Оговорка довольно обычна. Но не равно выгодна. Ибо в силу этого положения на Россию не распространяются преимущества, которые США предоставляют Канаде и Мексике, ввиду участия их в Северо-Атлантической ассоциации свободной торговли (НАФТА);

- предоставление преимуществ третьим странам для облегчения приграничной торговли.

Это - обычная "соседская" оговорка, с равной выгодой применимая к договаривающимся сторонам;

- предоставление преимуществ третьим странам в соответствии с ГАТТ и преимуществ развивающимся странам по ГАТТ, а также по другим международным соглашениям.

Здесь объединены по сути два казуальных основания: одно - обычная "преференциальная" (для преференций развивающимся странам) оговорка и другое - особое исключение преимуществ для стран-участниц ГАТТ. ГАТТ, таким образом, трактуется в качестве преференциальной системы.

В силу этой "ГАТТовской" оговорки из наибольшего благоприятствования в отношении России могут изыматься условия торговли США со всеми их основными торговыми партнерами, которые практически все участвуют в ГАТТ. Россия же, наоборот, предоставляет наибольшее благоприятствование для США наравне со всеми своими торговыми партнерами, с которыми фактически торгует на основе режима наибольшего благоприятствования;

- изъятие по причине действий, предпринимаемых в соответствии со статьей XI ("Нарушение рынка") рассматриваемого Соглашения.

По существу это изъятие представляет собой наглядный пример так

называемой "избавительной оговорки" (escape clause), позволяющей при необходимости применять защитные меры и достаточно произвольно уходить и от соблюдения наибольшего благоприятствования, и от недискриминации. Согласно ст. XI "нарушением рынка" признается импорт товаров, "уже осуществленный или который должен осуществиться, вызывает или угрожает вызвать, или в значительной мере способствует нарушению рынка", представляя собой "существенную причину материального ущерба или его угрозы" для национальной промышленности. В соответствующих случаях стороны должны провести консультации в целях установления нарушений рынка и принятия мер по их устранению. Однако когда импортирующая сторона считает необходимым, она может односторонне принять срочные защитные меры, а затем уже вести консультации. Именно это изъятие (по основанию "нарушения рынка") могло легко использоваться США при обвинениях российских экспортеров виновными в демпинге (стальные изделия, цветные металлы и т.д.).

Анализ данной статьи позволяет прийти к выводу, что режимы наибольшего благоприятствования и недискриминации даже в их узко "товарном" применении, будучи формально равными для сторон, могут фактически не обеспечивать реального наибольшего благоприятствования и соответственно равной взаимной выгоды. В приведенном примере на товарных рынках США конкуренты российских поставщиков из других стран пользуются юридически большими преимуществами, чем российские поставщики, и таким образом, полного "наибольшего" благоприятствования для них фактически не получается.

Для сравнения стоит заметить, что по условиям раздела III Соглашения о партнерстве и сотрудничестве от 4 июня 1994 г. между Россией и Евросоюзом, включающего и наибольшее благоприятствование, - в противоположность Соглашению России с США для России не предусматривается изъятий в отношении преимуществ, предоставляемых

Евросоюзом странам ГАТТ. Стороны Соглашения предоставляют друг другу также национальный режим в отношении аналогичных ввозимых товаров. Что касается торговли с Евросоюзом, на Россию распространяются и некоторые иные условия ГАТТ. При этом, однако, некоторые российские товары на временной основе изымались из режима наибольшего благоприятствования.

Принцип (режим) преференциальности

В широком понимании преференциальность (предпочтение) означает всякую льготу, лучшие, чем обычно, условия, предоставляемые одним государством другому (другим). В этом смысле и режим наибольшего благоприятствования - преференциальный режим, в том числе и в рамках ГАТТ/ВТО.

Зоны (ассоциации) свободной торговли, таможенные союзы, "общие рынки" - все это тоже преференциальные системы для участвующих стран в сравнении с режимом, применяемым этими странами в отношении стран неучаствующих.¹⁰ Причем преференциальность в этих случаях идет еще дальше, чем при режиме наибольшего благоприятствования, так как этот режим "отступает" (не применяется) перед преференциальными льготами, хотя "отступления" эти и оговариваются в клаузуле о наибольшем благоприятствовании. В ней, как правило, указывается в наше время, что клаузула эта не будет применяться в отношении льгот, предоставляемых в рамках зон свободной торговли, таможенных союзов, преференциальных систем и т.п.

Нетрудно видеть, что практически обратная сторона преференциальности (для одних) есть дискриминация (для других).

Сравнивая между собой только что описанные принципы недискриминации, наибольшего благоприятствования, национального

¹⁰ Международное публичное право: Учебник. 2^е перераб. и дополн. изд. – Т.: ЦИПЧГП, 2006. С.377

режима и преференциальности, можно заметить, что дискриминация - есть ухудшение общего, предоставляемого всем режима, ухудшение (в изъятие из этого общего режима) условий для одной лишь или нескольких стран. Наибольшее же благоприятствование, национальный режим и преференциальность, если они действуют избирательно (так же как и дискриминация) для некоторых лишь, но не для всех стран, - есть тоже, по сути, дискриминация, хотя так никогда и не называемая. Разница в том, что дискриминация в собственном смысле слова ухудшает положение дискриминируемого субъекта, делая это положение хуже низшего стандарта, а наибольшее благоприятствование, национальный режим и преференциальность ухудшают положение тех, на кого они не распространяются, делая их положение хуже высшего стандарта, действующего для "избранных". По существу и преференциальность, и дискриминация явления одного порядка и - суть отступления от принципа равноправия государств, но отступления освященные, во всяком случае, многолетней практикой и ставшие по существу при их применении обычнопроводимыми изъятиями из общепризнанного когнитного принципа равноправия государств.

Эти простые соображения свидетельствуют о том, сколь нередко провозглашаемые достижения, особенно в рамках ВТО, в части свободы, либерализации торговли - фактически далеки еще от действительно справедливого, равного режима для всех участников мировых торговых отношений, очевидно, еще долго недостижимого в условиях колоссальных диспропорций экономического развития и благосостояния отдельных государств, для ликвидации чего недостаточно декларирования так называемой глобализации, а тем более ее реальных успехов, далеко не пропорциональных интересам всех стран.

В узком смысле под преференциальными режимами понимаются системы преференций, которые в силу рекомендаций Конференции ООН по

торговле и развитию, решений ООН применяются развитыми странами для развивающихся, а также между развивающимися странами. Причем и эти преференции не считаются нарушением принципа наибольшего благоприятствования. Хотя Общая система преференций была принята в силу рекомендации Генеральной Ассамблеи ООН и, таким образом, не является юридически обязывающей, фактическое признание государствами всего мира не только Общей системы преференций, но вообще преференциального статуса развивающихся стран делает принцип преференциальности *de facto* нормативным, с рекомендательной правовой силой, а будучи договорно закрепленным (например, в ГАТТ), и с императивной силой *de jure*.

Принцип преференциальности в отношении развивающихся стран проводится формально столь же наглядно последовательно в жизнь и в ООН, и в ВТО, хотя обычно не без нажима со стороны развивающихся стран, сколь сомнительна эффективная отдача от принимаемых преференциальных мер с точки зрения кардинального изменения ситуации в странах "бедного Юга".

Особо следует остановиться на так называемом принципе постоянного суверенитета над природными ресурсами. Строго юридически суверенитет над природными ресурсами есть составная часть общего суверенитета государства. Как таковая национализация природных ресурсов, находящихся в частном владении своих или иностранных лиц, - есть неоспоримая правомерная акция. Спорным же может считаться лишь обязательность компенсации государством собственникам ресурсов при их национализации). Последовательное неприятие западными странами принципа постоянного суверенитета над природными ресурсами, очевидно, объясняется отнюдь не "принципиальным" непризнанием его, но именно естественными опасениями использования этого принципа для произвольных и некомпенсируемых экспроприаций и национализаций в развивающихся странах (особенно в 60-70-х гг.) инвестиций и иного имущества, принадлежавшего ранее или

приобретенного иностранными лицами, включая выходцев из бывших метрополий. Для таких некомпенсационных экспроприаций в качестве основания даже выдвигался развивающимися странами принцип общей (даже солидарной) ответственности всех развитых стран за прежнюю колониальную эксплуатацию "третьего мира". Что касается включения принципа суверенитета над природными ресурсами в Хартию экономических прав и обязанностей государств, то при оценке правового значения данного принципа следует не упускать из виду не более чем рекомендательную правовую силу Хартии в целом в ее качестве рекомендации Генассамблеи ООН.

Разумеется, в доктринальном плане не трудно измыслить, кроме упомянутых принципов, немало и иных. Например, чем не принципы: "запрет контрабанды", "запрет контрафакции", "обеспечение публичного порядка (public order) в торговле" и т.п. На наш взгляд, однако, надежнее придерживаться принципов, прочно вошедших в практику, многократно большинством государств включаемых в международно-правовые акты, причем именно в качестве правовых принципов, а не просто лишь рядовых договорных условий, как, например, условие свободы транзита - свободы, которая всегда строго договорно лимитирована, а отнюдь не фигурирует как общий принцип. Тем более не приняты в договорном обиходе иногда выдвигаемые в качестве якобы "правовых" такие торгово-политические концепции, как "либерализация торговли" или "защита внутреннего рынка", иначе - протекционизм (В.М. Шумилов), которые не могут быть "правовыми" уже потому, что взаимоисключают друг друга; они и не фигурируют реально в качестве правовых норм - принципов в международно-правовых актах, в том числе в рамках ВТО, и отнюдь не являются по сути правовыми. Тем более это относится к так называемому "принципу" всеучастия в разрешении мировых экономических проблем или к "принципу" международной социальной справедливости (Г.К. Дмитриева). Такого рода "принципы" в

лучшем случае лишь политические лозунги - установки, не несущие какой-либо правовой нагрузки. Международно-правовой принцип, как и любая международно-правовая норма (и любая правовая норма вообще), лишь тогда может считаться правовым, когда выполняет функцию наделения субъектов права определенными правами и обязанностями. В иных случаях можно говорить лишь о моральных, политико-экономических и т.п. принципах-призывах, будь то принцип либерализации торговли или принцип всеучастия в разрешении мировых экономических (почему и не иных?) проблем и т.д.

Дальнейшее укрепление международного экономического правопорядка, очевидно, лежит не в плоскости доктринального расширения круга юридически сомнительных принципов, но в обеспечении более широкого применения как по составу участников, так и по содержательности, - уже сложившихся и реально используемых в договорной практике конвенционных принципов международного экономического права. Такое развитие должно помочь и постепенному укоренению реально сложившихся конвенционных принципов в качестве обычноправовых. Опыт (это особенно наглядно в отношении многовекового применения принципа наибольшего благоприятствования) свидетельствует, однако, о том, что государства не торопятся форсировать этот процесс.

Глава 2. Экономическое сотрудничество стран-членов Содружества Независимых Государств (СНГ)

2.1. Возникновение и правовая база СНГ

Содружество Независимых Государств (СНГ) является уникальным межгосударственным образованием с декларированными интеграционными целями с дезинтеграционными результатами. Доля взаимного товарооборота стран СНГ в их общем товарообороте последовательно сокращалась.

СНГ - плод развала СССР в итоге поражения Союза ССР в "холодной войне", окончившейся, как и почти все "горячие" войны, территориальными изменениями.

По существу образование СНГ было в известном роде политическим "утешительным призом" для "широких масс трудящихся" (как выражались в советские времена), совершенно обескураженных и разочарованных не чаявшимся крушением СССР. Ведь еще весной 1991 г. абсолютное большинство граждан СССР, во всех его республиках, высказалось на референдуме за сохранение Союза, а уже к концу того же года Союз был разрушен.

Создание СНГ было декларировано в Соглашении, келейно подписанном 8 декабря 1991 г. в местечке Вискули, в глуши Беловежской Пути тремя тогдашними руководителями России, Белоруссии и Украины - Ельциным, Шушкевичем и Кравчуком. Это, формально Минское, Соглашение юридически хромает во многих отношениях. Прежде всего, конечно, в том, что "волей" трех из бывших пятнадцати советских республик прекращалось существование федеративного СССР, пренебрегая мнениями не участвующих в Вискульском совещании республик, которые формально имели полное право сохранять Союз за выходом из него лишь трех, хотя и крупных членов Федерации. Впрочем, практически остальные республики подписали 21 декабря 1991 г. Алмаатинскую Декларацию и Протокол, и присоединились к СНГ.

Особо следует отметить позицию Украины, наиболее значительного после России (в смысле экономического развития, населенности и т.д.) постсоветского государства. Изначально и до настоящего времени

официальная Украина неуклонно дистанцируется, ссылаясь, в частности, на свою Конституцию, от создания любых органов в рамках СНГ с "наднациональными" функциями, с правом принятия обязательных решений, не делая секрета в том, что такое позиционирование Украины определяется фактически ее "стратегией европейского выбора". Этому выбору (неизбежно потенциально связанному при вступлении и в НАТО, и в Евросоюз с исключительно высокой степенью отказа от многих суверенных прав и с подчиненностью наднациональным органам ЕС и НАТО) - Конституция Украины, видимо, не препятствует. И этот выбор, коль скоро он действует, по существу полностью определяет не только отношение Украины к сотрудничеству и в СНГ, и в ЕЭП, но влияет также на пониженную эффективность взаимного сотрудничества в СНГ в целом без задействования высокого политического и экономического потенциала Украины как реально заинтересованного или не заинтересованного партнера.

При ратификации 10 декабря 1991 г. Минского Соглашения Верховный Совет Украины сделал оговорки к восьми из четырнадцати статей Соглашения, плюс три оговорки к его Преамбуле и оговорку к Заключительной части. При этом в отдельном Заявлении Верховного Совета Украины указывалось, что "обязательными для Украины являются те положения Соглашения, подписанного Президентом Украины, к которым не сделано оговорок, а также Оговорки к Соглашению, одобренные Верховным Советом Украины"; Соглашение с Оговорками согласно Заявлению Верховного Совета означает, в частности, что Украина возражает против придания содружеству статуса субъекта международного права, а решения "координационных институтов в рамках содружества являются рекомендательными".

Украина, а также Туркмения не приняли и Устава СНГ от 22 января 1993 г., которому придано было значение международного договора, зарегистрированного в Секретариате ООН.

Отмеченный принципиальный подход Украины к пониманию правовой природы СНГ сохраняется.

Международно-правовой статус СНГ прямо не оговорен ни в Минском Соглашении 1991 г., ни в Алмаатинских документах, ни в Уставе СНГ 1993 г. Вместе с тем, во всяком случае исходя из Устава, принятого странами СНГ (без Туркмении и Украины), а также из практики деятельности СНГ, можно констатировать:

- СНГ имеет учредительную правовую базу в виде Минского Соглашения; Алмаатинских Деклараций и Протокола 1991 г.; а также Устава 1993 г.;

- имеется довольно развитая организационно-институционная база. Высшими органами СНГ являются Совет глав государств и Совет глав правительств, хотя и с нечетко прописанными разделением полномочий между ними и правовой силой принимаемых решений. Имеется также ряд других исполнительных, отраслевых органов на высоком уровне. Секретариат и координирующие органы СНГ имеют официальное местопребывание в г. Минске;

- принимаемые органами СНГ решения носят на практике не только рекомендательный, но и обязывающий характер. Например, Решение глав государств-участников СНГ (кроме Украины) от 24 декабря 1993 г. о временном применении Договора о создании Экономического союза;

- по крайней мере в одном, в праве проведения миротворческих операций, - СНГ предоставлен был в ООН статус международной региональной организации. Это означает признание хоть и ограниченной международной правосубъектности.

Таким образом, можно считать, что для государств-членов СНГ Содружество является *de facto* межгосударственной организацией с узкоограниченной международной функциональной правосубъектностью.

Парадокс в том, что формально-юридически существуют "три СНГ":

"одно Содружество" - для десяти стран (Азербайджан, Армения, Белоруссия, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан и Узбекистан), правовой базой которого служит Минское Соглашение (а также Алмаатинская Декларация и Протокол) плюс устав СНГ; "второе Содружество" - для Туркмении и названных выше стран, с правовой базой только в Минском соглашении (с Декларацией и Протоколом) и, наконец, "третье СНГ" - для Украины и других одиннадцати стран, с правовой базой, включающей шесть (из четырнадцати) статей Минского Соглашения (12 украинских Оговорок к этому Соглашению, очевидно, другие одиннадцать стран не обязывают, коль скоро они их не приняли). Все это создает одиозную правовую неупорядоченность, чреватую формальной возможностью при желании легко выйти из сотрудничества, не обеспеченного четкими обязательными договорными нормами.

СНГ не является собственно только экономическим учреждением, но имеет широкий спектр сотрудничества, включая по сути две основные функциональные цели: военно-оборонительное сотрудничество и экономическое сотрудничество. Причем и то, и другое на практике осуществляется не всеми странами-членами СНГ в равной мере. В Организацию договора о коллективной безопасности (ОДКБ) входят 6 государств (Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан). Параллельно с ОДКБ прогнозируется некое военно-политическое сотрудничество и в рамках патронируемого США объединения Грузии, Украины, Узбекистана, Азербайджана и Молдавии - ГУУАМ .

Экономическое сотрудничество, кроме того, распадается на декларативного характера сотрудничество всех двенадцати стран и на заявляемое более углубленное - между отдельными группами этих стран или в двустороннем порядке.

В отличие от Евросоюза, в котором сотрудничество базируется на четко прописанных нормах весьма объемных и детально разработанных

учредительных документов, в СНГ за отсутствием таковых (его учредительные акты - лишь рамочные документы) - реальное сотрудничество осуществляется на основе многочисленных многосторонних (с разным составом участников) и двусторонних соглашений по конкретным секторам.

2.2. Эволюция экономического сотрудничества стран СНГ

В течение 1992-1993 гг. предпринимался ряд разнообразных усилий как в двустороннем, так и в многостороннем порядке для правового закрепления экономического сотрудничества отдельных государств СНГ. Так, заключены были многосторонние соглашения в различных случаях между всеми или большинством стран СНГ о порядке транзита, о координации работы железнодорожного транспорта, о межгосударственных отношениях в области энергетики, о мерах по охране промышленной собственности, об общих условиях поставок товаров, об обмене экономической информацией, о принципах сближения хозяйственного законодательства, о согласовании антимонопольной политики, о совместном использовании грузовых вагонов и контейнеров и о разделении инвентарных парков грузовых вагонов и контейнеров (с участием стран Балтии), о научно-техническом сотрудничестве, о согласованной политике в области стандартизации, метрологии и сертификации, о межгосударственных взаимоотношениях по вопросам агропромышленного комплекса и др.

За один лишь 1992 г. подписано было более ста многосторонних и сотни двусторонних договоров на самых разных уровнях и между разными странами.

Важной инициативой в области энергетического сотрудничества явилось подписание в Сургуте в марте 1993 г. рамочного Соглашения о создании Межправительственного совета по нефти и газу между почти всеми

бывшими союзными республиками СССР (кроме Эстонии, Латвии и Туркменистана). Главная цель Совета - сотрудничество стран-участниц в области добычи, транспортирования, переработки и использования нефти и газа; предусматривались общие инвестиции в топливный комплекс России. Предполагалось в дальнейшем согласование цен, тарифов и квот поставок на эти продукты.

В течение 1992-1993 гг. предпринято было несколько попыток в многостороннем порядке договорно оформить закрепление рублевой зоны для части государств СНГ. Однако экономические и политические реалии во взаимоотношениях государств СНГ, очевидно, не благоприятствовали созданию эффективно действующей единой финансовой системы соответствующих стран, и проблема осталась нереализованной.

Было очевидным, что принятие, в частности, перечисленных выше разрозненных многосторонних соглашений по отдельным участкам экономического сотрудничества оказалось недостаточно действенным, хотя многие из соглашений оказались жизнеспособными, ибо совершенно необходимо было правовое упорядочение всей соответствующей деятельности.

Принятие 21 января 1993 г. Устава СНГ призвано было внести организующее начало в сотрудничество, включая и экономическое. В разделе V Устава содержится широкий спектр направлений экономического и социального сотрудничества, включая "формирование общего экономического пространства на базе рыночных отношений и свободного перемещения товаров услуг, капиталов и рабочей силы".

Продолжались усилия и в организации многостороннего отраслевого экономического сотрудничества. В сентябре 1993 г. подписано было Соглашение с участием стран СНГ о создании Евроазиатского объединения угля и металла (Москва); в марте 1993 г. Соглашение о мерах по охране промышленной собственности и создании Межгосударственного совета по

охране промышленной собственности, а в сентябре 1994 г. заключена была Евразийская патентная конвенция.

Попытка объединения всех усилий по многостороннему экономическому сотрудничеству стран СНГ, наконец, была воплощена в правовой форме в заключенном 24 октября 1993 г. Договоре о создании Экономического союза с участием одиннадцати государств СНГ.

Договор по сути является рамочным, он декларирует образование экономического интеграционного объединения стран-участниц и предусматривает, что все конкретные обязательства по его построению должны быть дополнительно обусловлены в отдельных двусторонних и многосторонних соглашениях.

Институционно-правовая структура Договора весьма рыхлая. Руководящими органами Союза "по совместительству" определялись главные органы СНГ - Совет глав государств и Совет глав правительств.

Решения должны были приниматься на основе консенсуса. Спорные вопросы, связанные с толкованием и выполнением Договора, должны решаться путем переговоров или в Экономическом суде СНГ, а при невозможности урегулирования споров таким путем "Стороны согласились решать их в других международных судебных органах" (ст. 31 Договора).

Вскоре после заключения Договора о создании Экономического союза было подписано 15 апреля 1994 г. всеми двенадцатью странами СНГ Соглашение о создании зоны свободной торговли. Соглашение в основном тоже рамочного характера, хотя и заключено в порядке реализации другого столь же рамочного - Договора об Экономическом союзе. В Соглашении довольно подробно описываются цели создания в дальнейшем таможенного союза и координации торговой политики; порядок разрешения споров; многочисленные исключения из действия Соглашения и т.д., но нет самого существенного: конкретного перечня изъятий из свободной торговли, применения и поэтапной отмены изъятий в переходный период, а также

сроков этого периода. Все это откладывалось для дальнейшего согласования, которого, впрочем, не последовало, так как ввиду обнаружившегося расхождения интересов участников Соглашения оно так и не вступило в силу. Для России свободная торговля, как подсчитали эксперты, означала бы ежегодно миллиардные убытки.

Новой попыткой укрепить институционную базу Экономического союза стало заключение 21 октября 1994 г. Соглашения о создании Межгосударственного экономического комитета (без Туркмении, но с участием Украины). Задачи Комитета: "контрольно-распорядительные и исполнительные". В Комитете образованы были Президиум и Коллегия, решения в которых по определенным вопросам принимаются квалифицированным большинством голосов с учетом экономического потенциала государств: Россия - 50 голосов; Украина - 14; Белоруссия, Казахстан и Узбекистан - по 5 голосов; другие государства - по 3 голоса. Решение принимается при подаче за него не менее 80 голосов (из 100).

Этот, казалось бы, эффективный для действенного сотрудничества метод (по аналогии с порядком в Евросоюзе), однако, сильно нивелировался условиями Соглашения о том, что решения Комитета "распорядительного" характера принимаются по вопросам, "добровольно переданным ему государствами"; а обязательность исполнения решений "должна подтверждаться соответствующими решениями правительств". По "остальным вопросам" принимаются решения рекомендательного характера (п. 4 Положения о Межгосударственном экономическом комитете). Из формально-юридического анализа этих положений напрашивается вывод, что и так называемые "обязательные" решения - фактически рекомендательны. Соответственно, принятие решений квалифицированным большинством голосов не выглядит столь существенным.

Одновременно с Соглашением о Межгосударственном экономическом комитете заключено было и Соглашение о создании Платежного союза

государств-членов СНГ, также рамочного характера, с отнесением на будущее заключения дополнительных двусторонних и многосторонних соглашений в целях образования режима взаимной конвертируемости национальных валют, создания многосторонних расчетов в коллективной валюте и т.д. Участниками Союза должны были стать как правительства, центральные и другие банки стран, так и, в виде своего рода курьежа, - юридические и физические хозяйствующие субъекты! Соглашение, естественно, не было никем ратифицировано и практически забыто.

Неэффективность подобных многосторонних учреждений, с очевидностью, стала причиной для начала поисков решения проблем межгосударственного экономического сотрудничества на субрегиональном уровне.

Уже 6 января 1995 г. заключено было соглашение между Россией и Белоруссией о таможенном союзе, к которому через две недели - 20 января 1995 г. - присоединился Казахстан. В дальнейшем из этого "ростка" развилось два "побега".

Во-первых, к трехстороннему соглашению России, Белоруссии и Казахстана присоединились последовательно Киргизия и Таджикистан. В результате после ряда формальных трансформаций в 2000 г. названными пятью государствами подписан был Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) в целях эффективного продвижения к таможенному союзу и к Единому экономическому пространству. Учрежден был, как обычно, ряд органов более и менее высокого состава, Межпарламентская ассамблея, Секретариат и Суд Сообщества.

2 января 2006 года президентами России и Казахстана подписано соглашение об учреждении Евразийского банка развития (ЕАБР). Ратификация соглашения о новом банке с уставным капиталом \$5 млрд завершена в июне. Штаб-квартира банка расположилась в Алматы (Казахстан). В 2009 году участниками ЕАБР стали Армения и Таджикистан. В

июне 200 года к банку присоединилась Беларусь.

4 февраля 2009 года Межгоссовет ЕврАзЭС принял решение об учреждении Антикризисного фонда ЕврАзЭС в размере \$8.5 млрд и осоздании Центра высоких технологий ЕврАзЭС, призванного обеспечить реализацию научно-технических программ и инновационных проектов в рамках сообщества. Пакет документов по Антикризисному фонду подписан 9 июня.

В 2010 году начал функционировать Таможенный союз, разрабатываются документы Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России. В январе этого года вступил в силу единый таможенный тариф. А в июле 2010 года вступил в силу Таможенный кодекс Таможенного союза

Вторым направлением явилось имевшее определенные успехи развитие двустороннего политического и экономического сотрудничества России и Белоруссии, базирующегося на Договоре 1999 г. о создании Союзного государства - своего рода опыт образования политической интеграционной модели с параллельным построением экономически интегрированного Союзного государства, включая создание таможенного союза, введение единой валюты - рубля, свободы движения товаров, капиталов и миграции населения.

Новым направлением явилось подписанное в сентябре 2003 г. Соглашение о создании Единого экономического пространства (ЕЭП) России, Белоруссии, Казахстана и Украины.

Соглашение расценивается как рамочное. Должен быть подготовлен комплекс мер по реализации Соглашения, а затем потребуется его ратификация. Цели широковещательны: свободное движение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы; единая внешнеторговая, налоговая, финансово-валютная политика; обеспечение равной конкуренции и регулирование деятельности естественных монополий, создание, наконец, единого

регулирующего органа ЕЭП с правом принятия обязательных для сторон решений.

Однако Украина уже сделала оговорку, что Соглашение не должно противоречить Конституции страны, а также ее европейской интеграции. То есть отмеченная выше украинская "стратегия европейского выбора" вполне сохраняет свою силу. Единственное же, в чем Украина экономически сиюминутно (без дальних фундаментально выгодных перспектив) заинтересована, - это образование той самой зоны свободной торговли (см. выше), в рамках которой Украина получила бы свободный доступ как по экспорту, так и по импорту к рынкам стран СНГ, особенно России с ее энергоносителями. Россия же при этом, как оценивается, понесет больше потерь, нежели выгод.

Нельзя обойти вниманием и еще одно политико-экономическое субрегиональное образование в составе пяти стран СНГ - так называемый союз ГУУАМ (Грузия, Узбекистан, Украина, Азербайджан и Молдавия). Создание ГУУАМ согласовано было 10 октября 1997 г. в г. Страсбурге, Франция. На начальном этапе ставились цели решения эксплуатации нефтяных богатств Каспия и создания сети трубопроводов для транспортировки энергоносителей на мировые рынки (в обход России). Позднее проявилась и военно-политическая составляющая.

Что касается Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), то она возникла на базе «Шанхайской пятерки» (Россия, Казахстан, Киргизия, Китай и Таджикистан), образованного в соответствии с Соглашением об укреплении доверия в военной области в районе границы 1996 г. и Соглашением о взаимном сокращении вооруженных сил в районе границы 1997 г.

Для заключения первого из этих двух соглашений руководители пяти государств встретились весной 1996 г. в Шанхае, что дало основание для появления термина "Шанхайская пятёрка". Шанхайский и последовавший

через год московский саммиты стали прообразами той структуры, которая по прошествии шести лет трансформируется в полноценную организацию многопрофильного сотрудничества¹¹.

На третьем саммите «пятерки» (3 июля 1998 г.) в Алматы (Казахстан) было достигнуто понимание о необходимости продолжения углубленных консультаций по проблемам региональной и азиатской безопасности, налаживание широкомасштабного и долгосрочного сотрудничества, включая сферы торговли, экономики, энергоресурсов, а также совместной борьбы с сепаратизмом, религиозным экстремизмом и международным терроризмом.

Пятый саммит "Шанхайской пятерки" состоялся (4-5 июля 2000 г.) в Душанбе (Таджикистан). Он ознаменовал начало превращения "пятерки" в форум для рассмотрения ключевых вопросов жизнедеятельности Центральной Азии – безопасность, оборона, правоохранительная работа, внешняя политика, экономика, охрана окружающей среды, культура). Президент Республики Узбекистан И.А. Каримов впервые принял участие на саммите "Шанхайской пятерки" в Душанбе в качестве наблюдателя, на котором было выдвинуто предложение о создании на базе "пятерки" многопрофильной организации.

После Душанбинского саммита Российская Федерация и КНР предложили Узбекистану стать соучредителем вновь создаваемой региональной организации на базе "пятерки".

14-15 июня 2001 г. в Шанхае (КНР) состоялась встреча глав шести государств – России, Китая, Казахстана, Киргизии, Таджикистана и Узбекистана, на которой было объявлено о создании Шанхайской организации сотрудничества – нового регионального объединения. Таким образом, Узбекистан стал одним из соучредителей ШОС. Решение об участии в качестве соучредителя ШОС было принято Узбекистаном осознанно, исходя из своих

¹¹ Шанхайская организация сотрудничества // Инт.: http://www.rncpec.fareast.ru/Guide/r_SHOC.htm.

национальных интересов, с учетом военно-политической ситуации, сложившейся в то время в регионе Центральной Азии.

Также в шанхайском саммите были приняты Совместное заявление глав государств Республики Казахстан, Китайской Народной Республики, Кыргызской Республики, Российской Федерации, Республики Таджикистан, Республики Узбекистан, и Временное положение о порядке деятельности совета национальных координаторов государств-участников Шанхайской организации сотрудничества.

На втором саммите ШОС в Санкт-Петербурге (7 июня 2002 г.) были подписаны уставные документы ШОС.

Говоря о Хартии ШОС, Президент России подчеркнул: «сегодня мы вправе сказать – документ получился добротный, закладывающий прочный фундамент организации»¹². На пресс-конференции после процедуры подписания документов, В. Путин заявил: «Наше объединение уже сегодня, мы знаем об этом твердо, вызывает растущий интерес в мире. Подписанные сегодня документы имеют системообразующее значение для становления Шанхайской организации сотрудничества и дальнейшего развития сотрудничества в различных сферах между нашими странами. Эти документы дают реальное представление о том, какой будет организация, как она проявит себя в современной международной ситуации. Хочу подчеркнуть, ШОС – не блок, не закрытое сообщество, его цели, принципы, задачи и механизмы взаимодействия абсолютно прозрачны. Мы полностью осознаем сложность задач, которые ставим перед собой»¹³.

17 июня 2004 г. в Ташкенте прошел (четвертый) Саммит глав государств-членов ШОС. Это был саммит, где организация приобрела свою действительную институционализацию, т.к. во время саммита были приняты документы (в первую очередь, Конвенция о привилегиях и иммунитетах

¹² http://nw.rian.ru/news.html?nws_id=29365. – 2002. – 7 июня.

¹³ <http://shanghai.rfn.ru/news/doc.html?id=446>.

ШОС) которые гарантируют его статус, международную роль, правосубъектность)¹⁴.

На саммите ШОС в Ташкенте, председатель КНР Ху Цзиньтао и главы других пяти государств – Республики Казахстан, Республики Кыргызстан, Российской Федерации, Республики Таджикистан и Республики Узбекистан – совместно подписали Конвенцию о привилегиях и иммунитетах ШОС.

Ст. 2 Конвенции о привилегиях и иммунитетах ШОС от 17 июня 2004 г. гласит: «ШОС обладает международной правоспособностью. Она пользуется на территории каждого государства-члена такой правоспособностью, которая необходима для реализации ее целей и задач». Положение настоящей статьи сравнима со ст. 104 Устава ООН, которая гласит: «Организация Объединенных Наций пользуется на территории каждого из своих Членов такой правоспособностью, которая может оказаться необходимой для выполнения ее функций и достижения ее целей»¹⁵. Такая универсальная правосубъектность до сих пор была декларирована только в Уставе ООН. Теперь и ШОС в пределах территории своих государств-членов обладает такой правоспособностью, что является положительным моментом в укреплении авторитета и правосубъектности организации.

ШОС наряду с другими многосторонними механизмами и институтами, действующими в этом регионе, по мнению всех членов организации, является новым важным звеном в системе многостороннего сотрудничества.

Узбекистан придает важное значение развитию сотрудничества в рамках ШОС в экономической сфере, прежде всего в вопросах развития транспортных коммуникаций в регионе.

Таким образом, интеграция для всех государств, в том числе и для Узбекистана - испытанное средство ускорения и эффективности

¹⁴ В. Абатуров. К Ташкентскому саммиту Шанхайской организации сотрудничества // Экономическое обозрение. – 2004. - № 5. – С. 36.

¹⁵ Ст. 104 Устава Организации Объединенных Наций от 26 июня 1945 г. // – В кн.: Хакимов Р.Т. Узбекистан и Организация Объединенных Наций. – Т.: Узбекистон, 1995. – С. 108.

экономического развития. И высокоиндустриальные страны (в рамках ЕС, НАФТА), и развивающиеся (МЕРКОСУЛ, АСЕАН, Андская группа и др.) успешно используют интеграционные рычаги развития.¹⁶ Но интеграция должна быть не декларативна, а основываться на строгих правовых обязательствах. Непродуктивно и вовлечение в интеграционное объединение стран, по тем или иным причинам еще не готовых к сотрудничеству. Воля государств, действительно созревших для этого, должна четко подкрепляться юридически. Таков мировой позитивный интеграционный опыт.

Заключение

Проведенное исследование проблем экономического сотрудничества стран СНГ позволяет сделать следующие выводы:

1. Целью экономико-правовой политики Республики Узбекистан

¹⁶ Международное право. Учебник. – Т, ТГЮИ. ЦИПЧГП, 2003, с. 484

является обеспечение и защита ее экономического суверенитета, для чего вырабатывается особый экономико-правовой механизм, представляющий собой систему правовых и экономических средств.

2. Узбекистан является полноправным участником мирохозяйственных процессов, стремиться использовать преимущества международного обмена в целях экономического роста и эффективного реформирования структуры национальной экономики. Важной областью международного экономического сотрудничества Республики Узбекистан является сотрудничество в рамках СНГ. Для такого регионального сотрудничества имеются уникальные историко-цивилизационные и экономические основания. Для всех стран, входящих в СНГ, интеграция - испытанное средство ускорения и эффективности их экономического развития.

3. СНГ не является собственно только экономическим учреждением, но имеет широкий спектр сотрудничества, включая по сути две основные функциональные цели: военно-оборонительное сотрудничество и экономическое сотрудничество. Экономическое сотрудничество, кроме того, распадается на декларативного характера сотрудничество всех стран-членов СНГ и на заявляемое более углубленное - между отдельными группами этих стран или в двустороннем порядке.

4. Говоря о правовых основах экономического сотрудничества стран СНГ, следует отметить, что в отличие от Евросоюза, в котором сотрудничество базируется на четко прописанных нормах весьма объемных и детально разработанных учредительных документов, в СНГ за отсутствием таковых (его учредительные акты - лишь рамочные документы) - реальное сотрудничество осуществляется на основе многочисленных многосторонних (с разным составом участников) и двусторонних соглашений по конкретным секторам.

5. Нормативные документы, регламентирующие

правотворческую деятельность Содружества, не содержат специальных норм, касающихся изменения или прекращения действия нормативных правовых актов, принятых в рамках этой организации. Важным шагом на пути совершенствования правотворческой деятельности Содружества, в том числе и юридической техники внесения изменений в нормативные правовые акты, принятые в рамках организации, и их прекращения, стало принятие Советом министров иностранных дел СНГ 18 сентября 2003 г. Методических рекомендаций по разработке проектов международно-правовых документов Содружества Независимых Государств и Порядка подготовки и проведения заседаний экспертных групп по согласованию проектов документов СНГ.

Изучение механизма и практики внесения изменений в нормативные правовые акты СНГ и прекращения их действия позволяет сделать следующие выводы:

— во-первых, изменения в нормативные правовые акты СНГ необходимо вносить своевременно. В этих целях целесообразно осуществлять постоянный анализ нормативной правовой базы СНГ на предмет сопоставимости вновь принимаемых нормативных правовых актов с уже действующими. Например, Правилами процедуры Совета глав государств, Совета глав правительств, Совета министров иностранных дел и Экономического совета Содружества Независимых Государств от 7 октября 2002 г. изменены сроки направления согласованных документов в государства — участники Содружества. В связи с этим необходимо внести соответствующие изменения в документы, регламентирующие деятельность органов Содружества, и в частности в Положение о Совете министров иностранных дел СНГ и Положение об Экономическом совете СНГ;

— во-вторых, представляется целесообразным дальнейшее совершенствование юридической техники внесения изменений и дополнений в нормативные правовые акты СНГ. Наряду с этим необходима выработка предложений по дальнейшей оптимизации и развитию нормативной правовой базы СНГ.

Использованная литература

1. Руководящая литература

1. Каримов И.А. Узбекистан: национальная независимость, экономика, политика, идеология. Т.1 - Т.: Узбекистан, 1996.
2. Каримов И.А. По пути созидания. Т.4 - Т.: Узбекистан, 1996.

3. Каримов И.А. Свое будущее мы строим своими руками. Т.7 - Т.: Узбекистан, 1999.
4. Каримов И.А. Избранный нами путь - это путь демократического развития и сотрудничества с прогрессивным миром. Т.11 -Т.: Узбекистан, 2003.
5. Каримов И.А. Мирная жизнь и безопасность страны зависят от единства и твердой воли нашего народа. Т. 12 -Т.: Узбекистан,2004.
6. Каримов И.А. По пути модернизации страны и устойчивого развития экономики. Т.16. –Т.: Узбекистан, 2008.
7. Каримов И.А. «Модернизация страны и построение сильного гражданского общества – наш главный приоритет». Доклад Президента Республики Узбекистан И.А.Каримова на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса от 27 января 2010 г.
8. Каримов И. А. Концепция дальнейшего углубления демократических реформ и формирования гражданского общества в стране. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на совместном заседании законодательной палаты и сената Олий Мажлиса.- «Правда Востока» №220 13.11.2010 г.
9. Каримов И.А. Ўзбекистон мустақилликка эришиши останасида. – Т.: Ўзбекистон, 2011.
10. Каримов И.А. 2012 год станет годом поднятия на новый уровень развития нашей родины. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном основным итогам 2011 года и приоритетам социально-экономического развития на 2012 год // Народное слово, 2012 год 20 января, № 14 (5404).

2. Нормативно-правовые акты

1. Конституция Республики Узбекистан. – Т.: «Ўзбекистон», 2010.
2. Закон Республики Узбекистан « О международных договорах

Республики Узбекистан» //Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг Ахборотномаси. – 1995. – № 12. –262-модда.

3. Закон Республики Узбекистан « Об основных принципах внешнеэкономической деятельности» //Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг Ахборотномаси. – 1997. – № 2. –35-модда.

4. Закон Республики Узбекистан « О таможенном тарифе» //Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг Ахборотномаси. – 1997. – № 9. – 228-модда.

5. Закон Республики Узбекистан « Об иностранных инвестициях» //Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг Ахборотномаси. – 1998. – № 5-6. 91-модда.

6. Закон Республики Узбекистан « О внешнеэкономической деятельности» //Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг Ахборотномаси. – 2000. – № 5-6. – 148-модда.

3. Специальная литература

1. Алимов А.М. Внешнеэкономическая деятельность Республики Узбекистан: взгляд в будущее. – Т.: Узбекистан, 1992. –

2. Бабаходжаев М. Суверенный Узбекистан: вопросы внутренней и внешнеэкономической политики. – Т.: ТГИВ, 2004.

3. Бабин Э.П., Исаченко Т.М. Внешнеэкономическая политика: Учебник. – М.: Экономика, 2007.

4. Бакаева Ф.Х. Внешнеэкономические связи Узбекской ССР (правовые вопросы). – Т.: Фан, 1988.

5. Бургонов О.В. Международная интеграция - тенденция XXI века. СПб., 1999.

6. Бекметов Э. Халқаро ҳамкорлиги ва иқтисодий алоқалар. – Т.:

Меҳнат, 1992.

7. Бушуев И.А. К вопросу о правовых основах внешнеэкономической деятельности (понятия и основные направления правового регулирования). - М.: РИО РТА, 1996.

8. Вельяминов Г.М. Принцип наибольшего благоприятствования//Внешняя торговля. 1970. N 10.

9. Вельяминов Г.М.. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. - М.: Волтерс Клувер, 2004.

9. Вершинин А.П. Внешнеэкономическое право. Введение в правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: Краткий учебный курс. – М.: Норма, 2001.

10. Гадоев Э.Ф., Югай Л.П. Экспортно-импортные операции. – Т.: Узбекистон, 2006.

11. Гречко Л.В., Шинкарецкая Г.Г. Понятие конфедерации и Содружество Независимых Государств//Московский журнал международного права. 1994. N 2.

12. Исламов З.М. Особенности регулиующей роли государства в смешанной экономике. Внешнеэкономические проблемы и их разрешение. – Т., 1995.

13. Касымов А.М., Васькин И. Основные направления внешней политики Республики Узбекистан. – Т.: Ўзбекистон, 1994.

14. Международное право. Учебник. – Т, ТГЮИ.ЦИПЧГП, 2003

15. Международное публичное право: Учебник. 2^е перераб. и дополн. изд. – Т.: ЦИПЧГП, 2006.

16. Моисеев Е.Г. Международно-правовые основы сотрудничества стран СНГ/Под ред. К.А.Бекяшева. М., 1997.

17. Моисеев Е.Г. Правовой статус Содружества Независимых

Государств. М.: Юрист, 1995.

18. Назарова Г.Г. Жаҳон иқтисодиётига интеграциялашув: Тажриба ва амалиёт. – Т., 2005.

19. Тункин Г.И., Шишкин В.М. О международно-правовых принципах нового международного экономического порядка//Советское государство и право. 1980. N 9.

20. Хамедов И.А., Алимов А.М. Ўзбекистон Республикасида ташқи иқтисодий фаолият асослари: Дарслик /Масъул муҳаррир М.Раҳмонқулов. – Т.: Адабиёт жамғармаси нашриёти, 2001.