

от его происхождения влечет за собой возникновение ответственности этого государства.

В настоящее время институт ответственности приобретает растущее значение, привлекает к себе внимание доктрины. Однако нормы и принципы международно-правовой ответственности все еще недостаточно разработаны. Несмотря на возросшую необходимость, эти нормы до сих пор не кодифицированы, хотя работа в этом направлении очень давно ведется Комиссией международного права ООН. В итоге, актуальной задачей современного международного права является заполнение данного пробела в праве. Кодификация и развитие норм и принципов международно-правовой ответственности может послужить важным условием в дальнейшем развитии международного права в целом.

1. Резолюция Совета Безопасности №1973 (2011 г.).

2. Дополнительный протокол I 1977 г. к Женевским конвенциям от 12 августа 1949 г.

3. Проект статей об ответственности государств за международно-противоправные деяния от 12.12. 2001 г.

4. Доклад Комиссии международного права. LIII сессия.

5. Устав ООН 1949 г.

6. Конвенция о территориальном море и прилегающей зоне 1958 г.

7. Конвенция ООН по морскому праву 1982 г.

8. Конвенция о неприменимости срока давности к военным преступлениям и преступлениям против человечества 1968 г.

Автор мақалада халықаралық құқық бойынша жекелеген құқық бұзушылықтарға, сондай-ақ дүниежүзілік қауымдастық деңгейіндегі қылмыстарға қатысты мемлекеттің халықаралық құқықтық жауапкершілігінің мәселелерін қарастырады.

The author considered the problems of international rights and responsibility of states, which agreed with international rights. Set in separately in violation of laws ad size of world-wide crime of corporation.

Д. Е. Джанаркулов

ОБЩЕТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ И ПРИНЦИПЫ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

В официальных материалах ВТО отмечается, что ярким примером влияния торговли на международную безопасность является торговая война 1930-х годов, когда страны соревновались в возведении протекционистских торговых барьеров, что усугубило Великую депрессию и в конечном счете сыграло определенную роль в развязывании второй мировой войны. Система ГАТТ/ВТО, в которой соглашения заключаются путем консенсуса в результате переговоров и правила соглашений неукоснительно выполняются, также является важным инструментом укрепления доверия. Когда правительство уверено в том, что другие страны не поднимут свои торговые барьеры, у него не возникает искушения сделать то же самое. Государства также будут гораздо более расположены к сотрудничеству друг с другом, и это позволит избежать ситуаций, подобных торговой войне 30-х гг. [1].

Характеризуя торговую войну 30-х годов, А. Куряев называет ночным кошмаром архитекторов послевоенного экономического порядка те последствия, которые были вызваны принятием в 1930 году в США тарифа Смута-Хоули, и полагает, что именно в этом страхе следует искать кор-

ни современного международного регулирования мировой торговли [2, с. 86].

Краткая история указанной торговой войны такова. После окончания первой мировой войны американские деловые круги боялись, что Америку наводнит продукция дешевого европейского труда, хотя Европа лежала в руинах, многие страны были обременены огромными долгами, а безработица была ужасающей. Уже в мае 1921 года был принят Закон о чрезвычайном тарифе, направленный на защиту американских фермеров, за которым последовал Закон о тарифе Фордни-Маккамбера 1922 года, установивший самые высокие ставки таможенных пошлин в истории США (пошлины на некоторые виды продукции достигали 400%). Этот тариф привел к широкомасштабной торговой войне с Европой. На протяжении 1920-х годов Америка наслаждалась беспрецедентным процветанием, хотя уже тогда видные австрийские экономисты Л. Фон Мизес, В. Хайек, Ф. Махлуп и другие указывали на то, что видимость процветания создана кредитной экспансией американского центрального банка – Федеральной резервной системы – и неизбежно закончится кризисом, который и последовал в октябре 1929 года [3].

Пришедшие к власти в 1929 году республиканцы, поддержанные демократами, оценивая экономическое положение в стране, пришли к заключению, что высокие пошлины пошли на благо, в результате чего 30 июня 1930 года был принят Закон Смута-Хоули. Первоначально Закон был внесен в целях содействия только аграрному сектору, однако при прохождении в Конгрессе США объект его регулирования расширили, распространив и на промышленный сектор. В результате принятия этого Закона таможенные пошлины были повышены на 12 000 видов товаров, причем на 70 видов сельскохозяйственной продукции и 900 видов промышленных товаров они были установлены на максимальном за всю историю Америки уровне. Средний уровень пошлин достиг 59% – самого высокого показателя с 1830 года. Всего дважды в истории США таможенные пошлины приближались к уровню тарифа 1930 года [2, с. 87-88].

Тариф Смута-Хоули в конечном итоге вызвал снижение ВВП США на 2% в течение 1930-х годов. Для сравнения: историки оценивают вклад железных дорог в экономический рост в США в 5%. Другими словами, тариф Смута-Хоули за 2-3 года уничтожил половину результатов, созданных железными дорогами страны за 50 лет! [4].

В течение двух лет более 40 стран приняли ответные меры в виде значительного повышения собственных тарифов, нанеся мощный удар по американской внешней торговле. Всего через год американский импорт уменьшился на 29% (если в 1929 году американский импорт составлял 5,5 млрд долларов, то в 1932 году – всего 1,7 млрд долларов), а экспорт – на 33%. Когда международная торговля оказалась разрушенной, сельское хозяйство США, прежде экспортировавшее более 20% производимой пшеницы, 55% хлопка, 40% табака и множества другой сельскохозяйственной продукции, рухнуло вслед за торговлей. Если перед кризисом 1929 года биржевые цены на сельскохозяйственную продукцию значительно превышали базовые 100 пунктов 1926 года, то к лету 1932 года они упали до 47 пунктов [5].

В США, завоевавших в 1920-х годах мировое первенство по основным показателям экономического развития, кризис приобрел чудовищные размеры. Промышленное производство сократилось на 46% и промышленность была отброшена более, чем на 20 лет назад, к уровню 1911 года. За годы кризиса в стране потерпело банкротство 110 тыс промышленных и торговых фирм. Более 9 000 банков прекратили операции, и наступил банковский кризис, породивший за собой биржевой кризис. В сельском хозяйстве из-за упавшей поку-

пательной способности населения образовались огромные массы нереализованной продукции, цены на которые стремительно снижались. Так, в 1931 году цены на пшеницу составили едва половину от предкризисного уровня и в следующие два года происходило только наращивание этой тенденции. Вслед за США экономический кризис поразил и все другие развитые страны. Во всех странах произошло усиление протекционистских барьеров и стал активно применяться такой инструмент протекционизма, как импортные квоты, в результате чего экспортно-импортные операции сократились в годы кризиса примерно на треть [6, с. 266-267].

Таким образом, можно согласиться с мнением большинства историков, считающих, что тариф Смута-Хоули, породив волну протекционизма во всем мире, приведшей к коллапсу международной торговли, стал одной из главных причин, сделавших депрессию 1930-х годов «Великой» [2, с. 89].

В этих условиях, чтобы повернуть вспять тенденцию резкого сокращения мировой торговли, Конгресс США при новой администрации президента Ф.Д. Рузвельта принял Закон о торговых соглашениях 1934 года, который передал функцию разработки торговой политики от более политизированного Конгресса в ведение Президента, наделив его полномочиями вести переговоры с другими странами о взаимном сокращении тарифов в пределах более, чем 50% от ставок, установленных Законом Смута-Хоули. К 1945 году США заключили 32 двусторонних соглашения о сокращении тарифов, а к 1947 году средний уровень импортных пошлин в США был на 50% ниже уровня 1934 года. После второй мировой войны протекционизм был повсеместным, т.к. предвоенные тарифы и импортные квоты были дополнены мерами военного времени, такими, как валютное регулирование. В развитых странах тарифы на промышленные товары в среднем составляли 40%, в США средний тариф находился на уровне 18% с пиковыми ставками до 50% [7].

В этих условиях правительство США выступило с двумя инициативами, преследующими цель либерализации мировой торговли:

– заключить международный торговый договор, более известный как Гаванская хартия, представлявшая собой устав Международной торговой организации;

– провести многосторонние торговые переговоры (в них изначально приняло участие 15 стран).

Международная торговая организация (МТО) как новое специализированное учреждение ООН,

участвовать в которой планировало 50 стран, должна была стать третьим институтом международного экономического сотрудничества в дополнение к двум Бреттон-Вудским институтам: Всемирному банку и Международному валютному фонду. Согласно Гаванской хартии предполагалось, что новая организация будет охватывать не только правила мировой торговли, но и правила, касающиеся вопросов занятости, товарно-сырьевых соглашений, ограничительной деловой практики, международных инвестиций и услуг. Хотя проект устава МТО был окончательно одобрен государствами в 1946 году, 23 государства решили начать переговоры по сокращению и связыванию таможенных тарифов, не дожидаясь принятия устава. Этот первый раунд переговоров привел к тому, что договаривающиеся стороны сделали 45 тыс тарифных уступок, затрагивающих оборот на общую сумму в 10 млрд долларов, что коснулось примерно 20% мировой торговли. В процессе переговоров была достигнута договоренность, что цена этих уступок должна обеспечиваться досрочным и в значительной степени «временным» принятием некоторых из торговых правил, которые излагались в проекте устава МТО. Правила и список тарифных уступок каждой из договаривающихся сторон вместе стали известны как Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), которое вступило в силу в январе 1948 года [8].

Интересно отметить, что представители СССР, как и ряда других стран социалистического блока (например, Китай, Чехословакия), также принимали непосредственное участие в обсуждении и выработке положений всех трех международных экономических соглашений (имеется в виду МБРР, МВФ и МТО), а Китай и Чехословакия стали их первоначальными участниками. К 1946 году СССР готов был стать одной из стран-учредителей всех трех организаций – МВФ, Всемирного банка и МТО, однако тогда политическое решение руководства страны поставило крест на этом направлении возможного послевоенного развития СССР, в отличие от большинства других стран народной демократии, и наряду с иными внешними и внутренними факторами способствовало разделению мира на блоки, в первую очередь, по признаку принадлежности к различным экономическим системам [9, с. 20-21].

Устав МТО был принят на Конференции ООН по торговле и развитию, которая проходила в Гаване в марте 1948 года, однако ряд государств не смог обеспечить его ратификацию своими национальными парламентами. Конгресс США отка-

зался ратифицировать Гаванскую хартию на том основании, что она преследовала цель создания системы экономического планирования и регулируемой, а не свободной торговли, а когда в 1950 году правительство США заявило, что оно не будет стремиться к ратификации Устава МТО в Конгрессе, стало ясно, что МТО тихо скончалась [2, с. 91].

В отношении содержания Гаванской хартии следует сказать, что она представляла собой компромисс между двумя школами экономической мысли, доминировавшими в двух государствах, оказавшихся наиболее экономически мощными после окончания второй мировой войны: между либерализмом США и кейнсианством Великобритании. Кейнсианство не разделяет положения либерализма о том, что рыночный механизм является средством самопроизвольного восстановления равновесия экономики. В Гаванской хартии были заложены оба подхода: не мешать игре рыночных сил в период равновесия, вмешиваться когда равновесие нарушается. О влиянии кейнсианства говорит то, что первая и вторая главы Хартии были посвящены вопросам занятости и экономики, в то время как торговле – только четвертая [8].

В итоге всех этих событий 1 января 1948 года в качестве временной меры вступила в силу усеченная версия Гаванской хартии – Генеральное соглашение по тарифам и торговле – ГАТТ, принципы функционирования которой оказали огромное влияние на последующее развитие международной торговли.

Таким образом, можно согласиться с мнением о том, что судьба послевоенной системы регулирования международной торговли, особенно ее создания и начала функционирования, была неразрывно связана с внутренней политикой США [2, с. 93], которая наложила очень сильный отпечаток на последующее развитие системы международной торговли и ее основополагающие принципы.

Хорошо известно, что соблюдение в международной торговле норм и принципов международного права и международного торгового права должно содействовать социальному прогрессу, способствовать установлению более совершенной и более эффективной системы международной торговли, а также использованию людских и материальных ресурсов всего мира. Оно должно способствовать объединению усилий и обеспечению такого положения, при котором все страны независимо от их размера, степени благосостояния или экономической и социальной системы смогут пользоваться выгодами международной

торговли для своего экономического развития и социального прогресса, развитию справедливой и взаимовыгодной торговли, содействовать повышению жизненного уровня, полной занятости и быстрому экономическому прогрессу во всех странах мира [10, с.16]. Отсюда понятно, насколько важны и значимы принципы правового регулирования международной торговли.

Как известно из курса теории права, принципы права представляют собой «основные идеи, исходные положения или ведущие начала процесса его формирования, развития и функционирования» [11, с. 22]. Право строится и функционирует на основе определенных принципов, которые выражают его сущность и социальное назначение. В них отражаются главные свойства и особенности права [12, с.215].

Российский исследователь Е.Г. Комиссарова, изучая природу принципов в праве в их соотношении с основными началами гражданского законодательства, отмечает, что «принцип» – тот самый термин, который часто используется в обыденной жизни в виде логической категории, в правовой науке – как тип теоретизации юридически значимого знания, а также в юридических текстах – в виде правовой модели, необходимой для решения конкретных правовых задач. Подобная «всеприменимость» данного понятия, по ее справедливому мнению, нередко ведет к тому, что конструкции, им обозначаемые, не всегда различаются с необходимой точностью, а при оперировании им в сфере юриспруденции часто упускаются правовые особенности данной категории [13, с. 62].

Указанный автор утверждает, что предпосылкой законотворческого процесса являются различные идеи, взгляды, представления, а их нормативное выражение – это его результат. В процессе исследования Е.Г. Комиссарова приходит к выводу о том, что правовой принцип – это нормативное обобщение идеологических и нравственных начал, отражающих суть современного общественного бытия и непосредственно участвующих в организации правового регулирования. Учитывая юридическое значение правовых принципов, она считает целесообразным при их определении и выделении исходить из приоритета юридических признаков. При таком подходе любой принцип в праве – это относительно оформленный критерий поведения для субъектов соответствующих отношений. В связи с этим становится актуальным вопрос об отличии принципиальных положений, расположенных в тексте закона, от обычных юридических правил. Эти отличия, по мнению Е.Г. Комиссаровой, в следующем:

– правовые принципы – это тоже правила, но правила сущностного порядка, так как концентрируют не одно конкретное правило, а одновременно несколько;

– в этих правилах устанавливаются правила применения всех иных юридических правил;

– поскольку принцип – это начало, то в содержании норм, фиксирующих принципы, заложены и подходы к регулированию тех или иных отношений [13, с. 270].

Ключевой вывод Е.Г. Комиссаровой заключается в том, что неизменным атрибутивным признаком правового принципа является идея, однако учет лишь данного аспекта в характеристике этих реалий юридического быта уже не является достаточным. Поэтому при придании принципу статуса нормативного необходимо исходить из следующих положений.

Во-первых, из его правового оформления, что придает принципу характер необходимого правила, позволяет отличить его от идей, взглядов, представлений и исключает произвольное содержательное толкование принципа. Показателем оформления является текстуальное закрепление принципа.

Во-вторых, из связи и взаимодействия принципа как правила поведения с другими нормативными принципами и конкретными нормами права, т.е. из взаимообусловленности, когда содержание каждого из них должно рассматриваться в контексте содержания других [13, с. 14].

А.Л. Захаров, основываясь на традиционной идейной сущности принципов права, но отмечая и их нормативность, определяет принципы права как основные идеи, отражающие закономерности и связи развития общественных отношений, нормативно закрепленные в позитивном праве, направляющие правовое регулирование и определяющие сущность и социальное назначение права [14, с.10].

Во всех случаях, когда необходимо определиться с понятием принципов права, их природы и сущности, всегда возникает вопрос о признаках правовых принципов. В поисках ответа на данный вопрос Д.Б. Керимбеков отмечает, что в правовой литературе выделяют следующие главные признаки, характеризующие основные принципы права [15, с. 122]:

1) принципы права отражают не только его внутреннее строение (статическое), но и весь процесс применения права, т.е. его динамику;

2) принципы права выполняют роль фундамента, на котором строятся нормы, институты, отрасли, а также вся система права. Иными сло-

вами, это ориентир для всей правотворческой, привоприменительной и правоохранительной деятельности всех государственных органов;

3) принципы права либо напрямую закрепляются в законодательных актах, либо вытекают из содержания конкретных правовых норм [11, с. 23];

4) принципы права объективно обусловлены социально-экономическим и политическим строем общества, социальной природой государства и права, характером политического режима, а также основными принципами построения и функционирования политической системы государства [16, с. 216-225];

5) принципы в исключение из общих правил действия международно-правовых норм во времени имеют обратную силу, что позволяет им воздействовать на любую норму, возникшую ранее самого принципа, вплоть до ее отмены и непризнания связанных с ней последствий [17, с. 52].

По мнению Д.Б. Керимбекова, принципы права обладают этим свойством, т.е. они имеют обратную силу, хотя обратная сила закона противоречит сущности права, призванного регулировать будущее (а не оценивать прошлое) поведение людей, тем не менее государство способно менять свои решения, придавая законам обратную силу [11, с. 46]. В доктрине подчеркивается, что в жизни любого государства некоторые деяния утрачивают общественную опасность или вредность в связи с изменением экономического строя, политики, идеологии [11, с. 47], что является основой для придания соответствующим законам обратной силы. В целом, обратная сила придается законам, которые устраняют либо смягчают ответственность. Это правило вполне можно было бы распространить и на принципы, поскольку они всегда представляют из себя «исходное направляющее начало», которое охватывает «всю правовую материю – и идеи, и нормы, и отношения – и придают ей логичность, последовательность, сбалансированность» [18, с. 195]. Несмотря на то, что этот вывод, по признанию Д.Б. Керимбекова, имеет определенный дискуссионный характер, учитывая такое свойство принципов, как способность концентрированно выражать сущность и предназначение права, а также прогрессивный характер принципов, выражающийся в определении направлений развития права, сформулированное обстоятельство можно было бы признать в качестве достаточно аргументированного.

Наконец, Д.Б. Керимбеков отмечает еще один признак принципов права – они имеют приоритет перед традиционными нормами права, т.е. перед нормами, не обладающими характером принци-

па. При этом исследователь исходит из того, что принципы права – это всегда фундамент, за пределы которого не могут выходить стены здания. В образном плане, если меняется конфигурация фундамента, это автоматически влечет изменение и конфигурации стен здания, роль которого в данном случае играет право в целом. Таким образом, принципы права имеют важнейшее значение для любой сферы общественных отношений, в рамках которой они действуют.

Сквозь призму этого ключевого положения следует рассматривать и принципы правового регулирования международной торговли.

По сведениям К.В. Ремчукова, около 96% мировой торговли в настоящее время регулируются правилами и соглашениями ВТО, а сама ВТО является организационно-правовой основой всей системы мировой торговли, единственной организацией (и одновременно комплексом международных соглашений), устанавливающей и контролирующей правила ее ведения и регулирования как для государств, так и для корпораций [19, с. 37]. Следовательно, принципы правового регулирования международной торговли – это, прежде всего, принципы ВТО. Как замечает по этому поводу В.М. Шумилов, центральным регулирующим звеном международной торговой системы становится многосторонняя (по сути, универсальная) Всемирная торговая организация – своего рода мировое министерство торговли [20, с. 108].

К.В. Ремчуков подчеркивает, что все пугающее на первый взгляд разнообразие документов ВТО направлено на реализацию в различных конкретных условиях нескольких основополагающих принципов, каковые и служат стержнем стратегии либерализации мировой торговли. К числу таких принципов ученый относит шесть ключевых норм, в частности [19, с. 38-41]:

– принцип расширяющегося доступа на рынки, который прямо вытекает из либерализации торговли как главной цели и смысла существования ВТО и на реализацию которого направлены все иные принципы ВТО;

– принцип недискриминации как членом ГАТТ/ВТО, так и их товаров (антидискриминационными принципами ВТО являются режим наибольшего благоприятствования и национальный режим);

– принцип прозрачности (транспарентности) и гласности внешнеторгового законодательства, на котором ВТО строит всю систему регулирования мировой торговли;

– принцип стабильности и предсказуемости внешнеторгового режима;

– принцип взаимности (иногда его называют принципом эффективной взаимности), по которому любое государство-член ВТО, добывающее уступок от другого члена ВТО, должно быть готово делать тому встречные уступки, в т.ч. асимметричные, лежащие за пределами обсуждаемой государствами сферы;

– принцип ограничения государственного вмешательства в мировую торговлю, во внешнеэкономическую деятельность.

Следует учесть, что указанный перечень касается принципов ВТО как международной организации. Это означает, что, например, принципы расширяющегося доступа на рынки, стабильности и предсказуемости внешнеторгового режима, взаимности, а также ограничения государственного вмешательства являются обязательными не для всех государств, а только для членов ВТО. В то же время остальные принципы из этого перечня (принципы недискриминации и прозрачности и гласности внешнеторгового законодательства) являются обязательными не только для членов ВТО, а для всех государств, участвующих в международной торговле. Таким образом, нельзя безусловно отождествлять принципы ВТО и принципы правового регулирования международной торговли, поскольку последние являются более широкими по субъектному составу.

Вместе с тем необходимо отметить, что в литературе иногда можно встретиться с отождествлением принципов правового регулирования международной торговли и принципов международного торгового права. Например, В.М. Шумилов, специально отмечает это обстоятельство, говоря, что важно не путать названные принципы, хотя в значительной части это одни и те же принципы [20, с. 109].

Однако сам ученый выделяет следующие принципы международного торгового права:

– принцип развития торговли («свободы торговли»);

– принцип либерализации в международной торговле;

– принцип защиты национального рынка;

– принцип свободы транзита;

– принцип предоставления национального режима;

– принцип взаимности;

– принцип «эффективной взаимности»;

– принцип взаимной выгоды;

– принцип недискриминации в международной торговле;

– принцип наибольшего благоприятствования;

– принцип преференций для развивающихся стран [21, с. 39-46].

Даже при беглом обзоре указанных принципов возникает ощущение дублирования некоторыми принципами друг друга, а также некоего смешивания нормативных и ненормативных элементов.

Для того чтобы четко определиться с этим вопросом следует обратиться к доктрине. Так, Е.Г. Комиссарова, анализируя поставленный вопрос применительно к сфере гражданского законодательства, отмечает следующее. Принципом может быть идея, непосредственно выраженная в правовых предписаниях в виде самостоятельной нормы. В любом случае употребление категории принцип в правовом быту предполагает ее разграничение на принципы правовые (нормативные) и неправовые (ненормативные). В числе неправовых – принципы, вырабатываемые в правовой науке, и принципы, формируемые самими непосредственными участниками гражданско-правовых отношений. Эти принципы пребывают на интеллектуально-психологическом уровне правовой системы, представляя собой идеи как результат познания действительности, эмоций, чувств, взглядов, воззрений, позволяющих воспринимать и оценивать правовую реальность. Они сформировались в обыденном и профессиональном правосознании и выражают реально существующую связь явлений [13, с. 267-268].

Таким образом, можно прийти к выводу о том, что в рассматриваемом случае, речь идет о принципах-идеях и принципах-нормах. Иными словами, в случае с принципами международного торгового права мы имеем дело прежде всего, с принципами-идеями. Когда же речь заходит о принципах правового регулирования международной торговли, то имеются в виду принципы-нормы, непосредственно закрепленные в текстах соответствующих нормативных документов – международно-правовых актов. Отсюда можно определиться с тем перечнем принципов международного торгового права, который вызвал у нас двойственное отношение. Главная проблема указанного перечня, на наш взгляд, заключается в смешении нормативных и ненормативных элементов.

По мнению российских ученых-экономистов, можно выделить ряд основополагающих принципов многосторонних соглашений, обеспечивающих возможность взаимодействия конкурирующих национальных систем регулирования, соблюдение которых в рамках каждой национальной системы регулирования страны-участницы является основой общего взаимодействия меха-

низмов регулирования и предотвращает хаотическое возведение торговых барьеров. Важнейшие принципы создания и взаимодействия систем регулирования, как правило, не выделяются в какую-либо специальную группу положений ни в ГАТТ, ни в соглашениях Уругвайского раунда, а выступают в виде отдельных статей, начиная с ГАТТ-47, а также проявляются в положениях конкретных правил ГАТТ и ВТО [9, с. 34].

С точки зрения авторов монографии «Основы торговой политики и правила ВТО», ключевыми принципами многосторонней торговой системы являются недискриминация и транспарентность [9, с. 34].

Такой же позиции придерживается А.В. Данильцев, указывая, что недискриминация и транспарентность, которые закреплены в многосторонних торговых соглашениях, являются ключевыми принципами формирования современной торговой политики и применения торгово-политических инструментов [22, с. 7-8].

В этих высказываниях заслуживает внимания то что принцип транспарентности рассматривается указанными авторами, в целом как принцип международно-правового регулирования международной торговли, а не только как принцип ВТО. Об этом же говорят и другие ученые, утверждая, что принцип транспарентности является практически универсальным, а особенность его применения заключается в том, что в случае отступления от него могут пострадать не только иностранные контрагенты, но и национальные предприятия [9, с. 43].

Вместе с тем могут встречаться и другие перечни принципов международной торговли. Так, например, А.И. Шишаев выделяет две группы принципов, регулирующих экономические отношения, в т.ч. и внешнюю торговлю [23, с.11-12]:

1) основные принципы международного права, зафиксированные в Уставе ООН и имеющие характер *jus cogens*, т.е. являющиеся обязательствами высшего порядка, которые не могут быть отменены государствами ни индивидуально, ни по соглашению между собой (эти принципы выполняют одновременно две функции – способствуют стабилизации международных отношений, ограничивая их определенными нормативными рамками, и закрепляют все новое, что появляется в практике международных отношений, способствуя их дальнейшему развитию) – принципы равноправия, невмешательства во внутренние дела других государств, неприменение силы и угрозы силой, сотрудничества, добросовестного выполнения международных обязательств, не-

дискриминации, взаимности, взаимной выгоды и некоторые другие;

2) выработанные и применяемые в рамках международных экономических отношений, взаимосвязанные, подчиняющиеся общепризнанным принципам международного права и существующие в рамках единой системы международного права специальные или отраслевые принципы, действие которых направлено, в первую очередь, на формирование торгово-политических режимов:

- 2.1 принцип наибольшего благоприятствования;
- 2.2 принцип национального режима;
- 2.3 принцип свободы транзита;
- 2.4 принцип гласности внешнеторгового законодательства;
- 2.5 принцип преференциального режима.

Указанные положения А.И. Шишаев называет международно-правовыми принципами согласованного регулирования международной торговли.

Между тем принцип гласности внешнеторгового законодательства полностью корреспондирует с принципом транспарентности, а оставшиеся четыре принципа, выделенные А.И. Шишаевым, так или иначе коррелируют с принципом недискриминации.

-
1. Преимущества торговой системы ВТО // <http://www.wto.ru>
 2. Куряев А. Кризис системы ГАТТ/ВТО // Промышленная политика и международные отношения (Сб. ст.): в 2-х кн. Книга 1. / под общ. ред. Ю.В. Кузнецова. – Челябинск: Социум, 2005. – С. 85-162.
 3. Скоузен М. Кто предсказал крах 1929 года? // Экономический цикл: анализ австрийской школы. – М.: Социум, 2005. – С. 172-215.
 4. Schweikart L. A Tale of Two Tariffs // *Ideas of Liberty*. June 2002. // Цит. по: Куряев А. Указ. соч. – С. 89.
 5. Sennholz H.F. The Great Depression // *Ideas of Liberty*. March 1988. // Цит. по: Куряев А. Указ. соч. – С. 88.
 6. Бобович И.М., Семенов А.А. История экономики: учебник. – М.: ООО ТК «Велби», 2002. – 368 с.
 7. Lemieux P. GATT and the Alternative of Unilateral Free Trade // *Ideas of Liberty*. – June 1989. // Цит. по: Куряев А. Указ. соч. – С. 88.
 8. ВТО. Часть 1. Основы // http://www.askeri.ru/wto_p1cont.htm
 9. Основы торговой политики и правила ВТО. – М.: Междунар. отношения, 2005. – 448 с.
 10. Лисовский В.И. Международное торговое и финансовое право: учеб. пособие. – М.: Высшая школа, 1974. – 141 с.
 11. Общая теория государства и права. Академический курс в 2-х томах / под ред. проф. М.Н. Марченко. – Том 2. Теория права. – М.: Издательство «Зерцало», 1998. – 656 с.
 12. Хропанюк В.Н. Теория государства и права: учебное пособие / под ред. В.Г.Стрекозова. – М.: Дабахов, Ткачев, Димов, 1995. – 384 с.

13. Комиссарова Е.Г. Принципы в праве и основные начала гражданского законодательства: дис. ...докт. юрид. наук: 12.00.03. – Екатеринбург, 2002. – 303 с.

14. Захаров А.Л. Межотраслевые принципы права: дис. ...канд. юрид. наук: 12.00.01. – Самара, 2003. – 357 с.

15. Керимбеков Д.Б. Основные признаки принципов права // XXI век. Проблемы формирования правового, демократического, светского и социального государства в Республике Казахстан: материалы международной научно-теоретической конференции. – Алматы, 2002. – 600 с. – С.122-123.

16. Васильев А.М. Правовые категории. Методологические аспекты разработки системы категорий права. – М., 1976. – 264 с.

17. Международное публичное право: учебник / под ред. К.А. Бекяшева. – М.: ПРОСПЕКТ, 1998. – 608 с.

18. Лившиц Р.З. Теория права: учебник. – М.: Издательство «БЕК», 1994. – 224 с.

19. Ремчуков К.В. Россия и ВТО. Правда и вымыслы. – М.: Междунар. отн., 2002. – 320 с.

20. Шумилов В.М. Международное экономическое право в эпоху глобализации. – М.: Междунар. отношения, 2003. – 272 с.

21. Шумилов В.М. Всемирная торговая организация: право и система: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2006. – 208 с.

22. Данильцев А.В. Использование инструментов торговой политики для обеспечения внешнеэкономических интересов российских предприятий: дис. ...докт. экон. наук: 08.00.14. – М., 1999. – 313 с.

23. Шишаев А.И. Регулирование международной торговли товарами. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. – 174 с.

Мақалада ДСҰ пайда болу себептері талдауға алынған, сондай-ақ қазіргі халықаралық сауда жүйесі басты қағидаларының заңи табиғаты мен мазмұны қарастырылады.

The sources of origin of WTO are analysed in the article, and also legal nature and maintenance of main principles of the modern system of international trade are examined.

А. С. Тойшыбеков

ПОЛОЖЕНИЯ О СЕМЕЙНЫХ ДЕЛАХ МИНСКОЙ И КИШИНЕВСКОЙ КОНВЕНЦИЙ О ПРАВОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ И ПРАВОВОЙ ПОМОЩИ

Минская конвенция о правовых отношениях и правовой помощи по гражданским, семейным и уголовным делам 1993 года [1] и пришедшая ей на смену Кишиневская конвенция 2002 года [2] содержат идентичные разделы, посвященные правовым отношениям по гражданским и семейным делам, которые закреплены в части III «Семейные дела» раздела II «Правовые отношения по гражданским и семейным делам». В обеих конвенциях семейным делам посвящено 12 статей – в Минской конвенции это статьи 26-37, в Кишиневской – статьи 29-40.

Раздел обеих конвенций, посвященный семейным делам, начинается со статьи о заключении брака. В Минской конвенции это статья 26, в Кишиневской – статья 29. Содержание данных статей полностью идентично и определяет, что в отношении условий заключения брака применимое право определяется на основе принципа гражданства будущих супругов, а для лиц без гражданства – принципа постоянного места жительства. Кроме того, в отношении препятствий к заключению брака должны быть обязательно соблюдены требования законодательства той Договаривающейся Стороны, на территории которой заключается брак.

Статья 27 Минской конвенции (соответственно статья 30 Кишиневской конвенции) посвящена

правоотношениям супругов и состоит из шести пунктов. Так, согласно пункту 1 «личные и имущественные правоотношения супругов определяются по законодательству Договаривающейся Стороны, на территории которой они имеют совместное место жительства».

Если супруги проживают на территории разных Договаривающихся Сторон, имея при этом одно и то же гражданство, то в отношении их личных и имущественных правоотношений применимое право определяется согласно принципу гражданства (пункт 2). При разном гражданстве таких супругов применимое право определяется согласно принципу последнего совместного места жительства супругов (пункт 3). В случае, если супруги не имели совместного жительства на территориях Договаривающихся Сторон, применяется законодательство Договаривающейся Стороны, учреждение которой рассматривает дело (пункт 4).

Правоотношения супругов, касающиеся их недвижимого имущества, определяются по принципу места нахождения имущества (пункт 5).

По делам о личных и имущественных правоотношениях супругов компетентны учреждения Договаривающейся Стороны, законодательство которой подлежит применению в соответствии с вышеизложенными пунктами (пункт 6).