

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НОРМАТИВНАЯ СИСТЕМА: ПРАВОВАЯ И НЕПРАВОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Данная статья посвящена проблеме нормативного регулирования современных международных экономических отношений. Одной из специфических особенностей современных МЭО является их «регулятивный компонент», который включает в себя как международно-правовые нормы, так и возрастающий объем неправовых норм. Общность предмета регулирования позволяет объединить столь разнообразные нормы в международную экономическую нормативную систему.

Экономические отношения в качестве международных существовали во все времена. Еще в XIX веке юристы-международники пришли к выводу, что «международная торговля – это очевидный факт, и притом факт, который породил все международное право» [1, с. 3]. Однако, несмотря на такую древнюю историю международных экономических отношений, их природа, сущность, субъектный состав, система нормативного регулирования являются одними из самых дискуссионных тем современной науки международного права. Это обусловлено многими факторами, в том числе тем, что само понимание современных международных отношений претерпевает сегодня существенные изменения. Утверждается, что сегодня складывается совершенно новая система международных отношений в точном смысловом значении этого термина с участием новых акторов [2, с. 18, 3, с. 28, 4, с. 264]. Более того, развитие международных экономических отношений в контексте таких процессов, как глобализация, регионализация, интеграция, интернационализация, все больше усложняет возможность дать однозначные ответы на эти вопросы.

Современные международные экономические отношения, как пишет профессор Г.К. Дмитриева, представляют собой «высокоразвитую сложную систему, объединяющую разнородные по содержанию (по объекту) и по субъектам, но тесно взаимодействующие между собой виды общественных отношений» [5, с. 375]. Профессор Г.М. Вельяминов понимает под международными экономическими отношениями отношения между государствами, а также другими субъектами международного публичного права торгового, коммерческого, имущественного, производственного, научно-

технического, валютно-финансового характера, а также отношения по поводу защиты интеллектуальной собственности, «общего наследия человечества» и т. д. [6, с. 36]. В ряде случаев в определение «международных экономических отношений» вкладывается не столько правовое, сколько экономическое содержание: так, они понимаются как «система связей между национальными экономиками и соответствующими субъектами хозяйствования» [7, 8].

Феномен международных экономических отношений отчасти заключается в том, что они способны объединить в себе публичное и частное начала. В этой связи в западной и отечественной литературе встречаются попытки дать толкование международных экономических отношений в широком и узком смыслах, структурировать их, выделить уровни. Это находит отражение в толкованиях международного экономического права в узком и широком смыслах. Так, В.М. Шумилов обосновывает существование двух уровней отношений международных экономических отношений – в зависимости от наличия публичного и частного элементов:

а) отношения публично-правового характера между субъектами международного права: государствами, международными организациями. Эти отношения регулируются международным экономическим правом как отраслью международного публичного права.

Основными участниками МЭО в их публично-правовой сфере являются свыше 200 государств, а также международные организации, международные экономические организации (ВТО, МВФ, МБРР, МАИГ, ЮНКТАД, ВОИС), в том числе региональные / отраслевые экономические организации (ОЭСР, ОПЕК). Предметом межгосударственных экономических правоотношений (макроэкономи-

ческих отношений. – М. К.) являются, как правило, правовые режимы товарооборота, принципы защиты рынка, использование тарифных и нетарифных мер регулирования внешней торговли, импорта/экспорта, контроля за мировыми ценами на товарных рынках, регулирования товаропотоков, транспортировки товаров, правовой статус частных лиц, осуществляющих ВЭД, и т. п.;

б) второй блок – хозяйственные, гражданско-правовые отношения между физическими и юридическими лицами разных стран. Эти отношения регулируются преимущественно внутренним правом каждого государства, международным частным правом [9, с. 17]. Активными участниками таких микроэкономических отношений являются транснациональные корпорации. Предметом контрактных правоотношений частных лиц выступают товары, услуги, финансы (валюты), ценные бумаги, инвестиции, технологии, права собственности (в т. ч. интеллектуальной собственности), другие имущественные и неимущественные права, рабочая сила и т. п.

Анализируя международные экономические отношения в широком смысле слова, на наш взгляд, целесообразнее использовать термин «трансграничные экономические отношения» во избежание слияния с международными экономическими публично-правовыми отношениями (отношениями первого уровня). Трансграничные экономические отношения можно определить как общественные отношения экономического характера, пересекающие государственные границы [10, с. 178]. Различные «сегменты» трансграничных экономических отношений регулируются международным экономическим правом, правом ЕС, национальным правом.

Кроме того, на наш взгляд, трансграничные экономические отношения не исчерпываются названными выше двумя уровнями. Представляется, что система международных экономических отношений может быть структурирована на четыре уровня:

1) отношения первого уровня – международные, межгосударственные экономические отношения, в которых участвуют «субъекты МЭП» (государства, международные межправительственные организации) –

они относятся к предмету регулирования международного экономического права как отрасли международного публичного права.

Отношения второго, третьего и четвертого уровней – это уже не международные (межгосударственные) экономические отношения, а трансграничные экономические отношения, выходящие за пределы территории одного государства и не являющиеся предметом регулирования международного (экономического) права. Участники таких отношений зачастую именуется в литературе «операторами МЭО»;

2) отношения второго уровня – это «диагональные» международные экономические связи государств с иностранными партнерами (субъектами федераций, административно-территориальными образованиями, физическими и юридическими лицами иностранных государств). Публичные субъекты нередко вступают в частноправовые отношения, особенно если речь идет о разработке природных ресурсов, режиме приема и защиты иностранных инвестиций. Такие отношения регулируются соглашениями между принимающим государством и частным иностранным инвестором. В соглашениях государство-импортер, как правило, обязуется не предпринимать никаких мер по национализации или экспроприации имущества инвестора. Такие соглашения называются «диагональными» или «государственными контрактами». «Государственные контракты» – это предмет, находящийся в сфере регулирования внутреннего права; это часть внутреннего права. Вместе с тем многие западные юристы считают, что это – сфера так называемого «международного контрактного права»;

3) отношения третьего уровня – это внешнеэкономические связи субъектов государств и административно-территориальных образований в пределах установленной законодательством соответствующих государств компетенции. Их цель – стимулирование экономического развития отдельных субъектов путем налаживания прочных и долгосрочных взаимовыгодных контактов. Чаще всего это приграничные экономические связи субъектов сопредельных государств. Субъекты Российской Федерации вступают в такие отношения с субъектами других государств посредством

заклучения «соглашений об осуществлении международных и внешнеэкономических связей» [11];

4) отношения четвертого уровня – частноправовые связи хозяйствующих субъектов, физических и юридических лиц иностранных государств – являются предметом регулирования международного частного права посредством применения коллизионных и унифицированных материальных норм.

Сфера, в которой перемещаются ресурсы, взаимодействуют между собой субъекты МЭП и операторы МЭО, образует международную экономическую систему [12, с. 19]. Системообразующим фактором для всех этих отношений является, во-первых, их экономическая и, во-вторых, их трансграничная сущность. В.М. Шумилов выделяет в структуре международной экономической системы следующие элементы: а) предметный компонент – международные экономические отношения; б) институционально-субъектный компонент – публичные и частные лица; в) регулятивный компонент – часть международной нормативной системы, которая «обслуживает» МЭО: международно-правовые нормы, неправовые нормы, внутреннее право международных организаций, «мягкое право», соответствующие нормы внутреннего права государств, нормы транснационального права, нормы наднационального права; г) функциональный компонент – методы правового и неправового регулирования; д) идеологический компонент – различные внешнеполитические и внешнеэкономические доктрины и концепции, международное правосознание и пр. [12, с. 19]

Остановимся подробнее на «регулятивном компоненте». Системность, как известно, является одним из ключевых признаков права [13, 14]. В совокупности нормативные регуляторы образуют нормативно-регулятивную систему, которая и в целом, и в обособленности тех или иных регуляторов оказывает воздействие на участников общественных отношений [15, с. 352]. Профессор И.И. Лукашук детально разработал структуру международной нормативной системы [16]. Под международной нормативной системой понимается «комплекс регулирующих межгосударственные отношения международных норм (политических, ре-

лигиозных, правовых, моральных, организационных и др.), объединенных на базе общих целей и принципов» [17, с. 7]. В структуру международной нормативной системы также включаются нормы обыкновения или практики, вежливости, традиции, организационные и технические нормы, стандарты, религиозные нормы, внутреннее право международных организаций и др. [16, с. 54].

Вся система международных экономических отношений является объектом нормативного регулирования. Международные экономические отношения и связи являются особенно сложной областью регулирования и до сих пор в значительной мере находятся вне сферы международно-правового регулирования. Необходимость их нормативного регулирования не отрицается, но механизмы такого регулирования являются предметом дискуссий.

В международной экономической системе, как ни в какой другой сфере, «публичный» уровень отношений переплетен с «частным» уровнем. Правоотношения, начинающиеся на «публичном» уровне, зачастую реализуются через частноправовые отношения, и наоборот, частноправовые отношения своими проблемами или масштабами «выходят» на «публичный» уровень, требуя международно-правового регулирования. Такое глубокое взаимодействие двух правовых систем способствует появлению соответствующих прогнозов развития международного экономического права: по мнению В.М. Шумилова, современное международное право (вместе с международной нормативной системой и системами внутригосударственного права) находится в стадии формирования зачатков глобальной правовой системы [18, с. 34]. Глобальная правовая система будет состоять из норм «наднационального», международного, внутреннего и «транснационального» права. И она будет адекватной надстройкой над единым мировым экономическим пространством [19, с. 198].

И.Н. Герчикова отмечает, что «в современных условиях международное регулирование экономических отношений осуществляется на основе: 1) международных договоров; 2) решений международных организаций; 3) решений межгосударственных экономических конфе-

ренций; 4) международных обычаев» [20, с. 15]. В науке прослеживается борьба двух позиций по вопросу о том, какими нормами должны преимущественно регулироваться международные экономические отношения: «спонтанными» или сознательно создаваемыми.

По мнению профессора И.И. Лукашука, регулирование международных экономических отношений возможно лишь с привлечением всех видов нормативных инструментов, среди которых не правовым принадлежит исключительная важная роль. Анализирующие эту проблему юристы констатируют, что международные экономические отношения регулируются тремя нормативными системами: международным правом, политическими нормами, моралью. Однако сведение всего многообразия норм лишь к трем системам является некоторым упрощением. В экономических связях большая роль принадлежит нормам практики, организационным, техническим и иным нормам. Достаточно вспомнить «*jus mercatoria*» [16, с. 131].

На наш взгляд, все многообразие инструментов, регулирующих трансграничные экономические отношения, может быть объединено в **международную экономическую нормативную систему**. Международная экономическая нормативная система вполне может рассматриваться как подсистема международной нормативной системы. Профессор И.И. Лукашук основными подсистемами международной нормативной системы называет международное право, политические нормы и мораль [16, с. 54]. Такая «вертикальная» структуризация основана на характере и природе норм, объединенных в систему. Однако в рамках международной нормативной системы возможна и «горизонтальная» структуризация на подсистемы в зависимости от объекта регулирования. Так, главным системообразующим фактором будет выступать система международных экономических отношений, которую эта нормативная система призвана регулировать. Другими системообразующими факторами выступают общие цели и принципы.

Международная экономическая нормативная система представляет собой систему

международных правовых и международных неправовых норм, нацеленных на регулирование трансграничных экономических отношений.

В доктрине нет единства мнений в вопросе об источниках международного экономического права. Пожалуй, единственным выводом, который не подвергается существенной критике, является то, что источниками международного экономического права являются международный договор и международный обычай. Однако различные авторы относят к источникам международного экономического права также: решения межправительственных организаций, национальные односторонние акты, вспомогательные источники (судебная практика и доктрина), частноправовые сделки, «смешанные» или «диагональные» источники (договоры между государством и лицами другого государства) и др. Все это входит в нормативный состав международного экономического права [6, с. 80-86].

При анализе литературы необходимо помнить о том, что отождествление нормы права (и тем более иной социальной нормы) и источника права неверно. Норма представляет собой правило, регулирующее общественные отношения, это определенный стандарт, модель поведения [21, с. 285]. Именно норма обладает регулирующим эффектом. При этом среди социальных норм выделяют право, мораль, обычаи, корпоративные нормы, политические, религиозные, традиции, привычки, требования вежливости, этикета и т. д. [21, с. 285, 22, с. 137]. Норма международного права, как один из социальных регуляторов международных отношений, представляет собой «созданное соглашением субъектов формально определенное правило, регулирующие межгосударственные отношения путем установления прав и обязанностей для субъектов и обеспечиваемое юридическим механизмом охраны» [16, с. 113]. Говоря об источниках международного права, следует говорить о «форме существования правомерно действующих норм, созданных субъектами международного права в пределах их компетенции» [23, с. 3]. Источниками международного права в общем и международного экономического права в частности выс-

тупают международный договор и международный обычай, которые содержат международно-правовые нормы. Однако многообразные международные экономические отношения регулируются не только международно-правовыми нормами, но и иными социальными неправовыми нормами, содержащимися в определенных объективированных формах, не являющихся источниками права. В этой связи частноправовой контракт, конечно, не может быть отнесен к источникам международного экономического права, но является формой объективирования неправовых норм поведения субъектов такого соглашения.

Сложность и крайняя неоднородность международных экономических отношений обуславливают сложную структуру международной экономической нормативной системы, которая одновременно и едина, и противоречива. Более того, постоянное усложнение международных экономических отношений, вовлечение в них все большего числа субъектов ведут к усложнению и международной экономической нормативной системы. Элементы международной экономической нормативной системы настолько тесно переплетаются, что нередко представляется сложным процесс их идентификации. «Своя структура присуща не только всей нормативной системе, – пишет профессор И.И. Лукашук, – но и входящим в нее подсистемам» [16, с. 52]. Такое заключение будет справедливым и применительно к международной экономической нормативной системе.

В структуре международной экономической нормативной системы представляется возможным выделить две подсистемы: международно-правовые нормы и неправовые нормы.

I. Международно-правовые нормы как регуляторы международных экономических отношений.

Большинство юристов придерживается мнения, что право представляет собой наиболее совершенное и эффективное средство регулирования общественных отношений [24, с. 5, 25, с. 369]. Международные договоры и обычаи – это основная форма, в которой выражены правила поведения государств в международных экономических отношениях. Это универсальные источники международного эконо-

номического права. В литературе по международному экономическому праву существуют разнообразные классификации международных договоров – источников МЭП:

1) «договоры-законы» (или «правоустанавливающие» договоры) и «договоры-сделки» (или «самоисполнимые договоры»). К первой категории договоров относятся, например, торговые договоры, устанавливающие принципы торгово-экономических отношений; ко второй – соглашения о взаимной поставке товаров в течение согласованного срока, о строительстве объектов (трубопровод);

2) в зависимости от уровня сторон договора: межгосударственные, межправительственные и межведомственные;

3) учредительные (уставные) соглашения международных экономических организаций, в частности Бреттонвудские соглашения, на основе которых были созданы Международный валютный фонд (МВФ) и Всемирный банк, или Марракешское соглашение, учредившее Всемирную торговую организацию, соглашения о создании ВТО, МВФ, МБРР, ИКАО и т. д.;

4) по объекту регулирования: договоры по вопросам международной торговли товарами (включая услуги и права); договоры по вопросам международных финансовых (кредитных, валютных, налоговых и т. д.) отношений; договоры по вопросам движения капиталовложений (инвестиций), в том числе о промышленном и научно-техническом сотрудничестве; договоры по вопросам международной экономической помощи; договоры по вопросам трансграничного движения рабочей силы;

5) двусторонние международные договоры: а) договоры о мире, дружбе и сотрудничестве (общеполитические договоры) – рамочные договоры общеполитического значения о добрососедстве, партнерстве и сотрудничестве и т. п. наряду с нормами политического характера закрепляют и обязательства, связанные с расширением экономического сотрудничества; б) договоры об экономическом сотрудничестве (общеекономические договоры) – долгосрочные соглашения о торгово-экономическом, промышленном и научно-техническом сотрудничестве; в) двусторонние (реже – многосторонние) соглашения о поощрении и защите инвестиций. Основой этих соглашений

является защита иностранного капитала от всевозможных «некоммерческих» рисков (экспроприации, национализации, народных волнений и т. п.), свободный возврат инвестиционного капитала, а также вывоз выручки от его эксплуатации; г) соглашения об избежании двойного налогообложения;

б) многосторонние договоры: а) соглашения о торговле сырьевыми и отдельными другими товарами (нефтью, какао, зерновыми, кофе, оловом, натуральным каучуком, джутом, отдельными цветными металлами, вооружениями); б) многосторонние договоры, посвященные унификации международного частного права: 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», Конвенция ООН 1974 г. о морской перевозке грузов («Гамбургские правила»); Конвенция 1956 г. о договоре о международной дорожной перевозке грузов и др.

К числу международно-правовых регуляторов международных экономических отношений помимо норм международных договоров относятся, как следует из формулы ч. 4 ст. 15 Конституции РФ, «общепризнанные принципы и нормы международного права». Большинство ученых констатирует, что в указанной статье Конституции речь идет о международном обычае. Представляется, что наибольшее регулятивное значение нормы международных обычаев, закрепляющих основные общепризнанные принципы международного права, имеют на первом (межгосударственном) уровне международных экономических отношений [26, с. 5]. Роль международного обычая в регулировании частноправовых трансграничных отношений ограничена [27, с. 90].

II. Неправовые нормы как регуляторы международных экономических отношений.

Право, несмотря на свой признанный авторитет, однако, является лишь одним из социальных регуляторов, и далеко не все меж-

дународные отношения регулируются нормами права. Поэтому в зависимости от сущности и природы международных отношений для их регулирования используются различные социальные нормы, различные элементы международной нормативной системы.

В настоящее время в науке международного права высказываются даже достаточно крайние точки зрения – практически отказаться от международного права как системы общеобязательных принципов и норм и перейти к ориентации на другие неправовые категории. Формирование подобных взглядов обусловило появление концепции деления международного права на «твердое» (обязательные нормы) и «мягкое» (рекомендательные нормы). Мнения юристов по этой проблеме чрезвычайно противоречивы [28, с. 26-32]. Высказываются мнения о необходимости замены «застывших, консервативных форм международных договоров и обычаев» на более адекватные формы – рекомендательные кодификации, получившие названия «*lex mercatoria*», «субправо».

Формами неправового регулирования международных экономических отношений выступают нормы «мягкого права», «субправо», «*lex mercatoria*», нормы морали, модельные законы, торговые обычаи и обыкновения.

Известный специалист в области международных экономических организаций С.А. Войтович пишет: «Концепция «мягкого» экономического права... представляет своеобразную реакцию, с одной стороны, на трудности формирования МЭП, и, с другой, на значительный рост в последние годы числа и правового значения рекомендаций, относящихся к МЭП». Автор цитирует одного из основателей концепции «мягкого» международного права И. Зайделя-Гохенвельдера: «В настоящее время шансы на создание твердых норм, могущих рассчитывать на всеобщее признание, невелики» [16, с. 132].

Обобщая наиболее характерные черты и тенденции современного международного экономического правопорядка, В.М. Шумилов констатирует, что «большое место в правовом регулировании МЭО занимают нормы так называемого «мягкого права» («неформальные договоренности») в сфере междуна-

родных экономических связей), международных обычных норм, обыкновений, нормы «серой зоны»... Все это придает необходимую гибкость существующему правопорядку» [19, с. 30]. В противовес этой позиции профессор Т.Н. Нешатаева считает, что нельзя говорить о делении международного права на «твердое» и «мягкое», так как источниками международного права могут быть только общеобязательные нормы [29, с. 107-110]<sup>1</sup>.

В международной экономической нормативной системе значителен удельный вес неправовых норм. Но это ни в коем случае не означает вытеснения правовых норм, их замены. Более того, обнаруживается тенденция к росту правовых норм, в том числе норм общего характера, что представляется новым явлением [16, с. 62]. Представляется, что происходит взаимопроникновение правового и неправового методов регулирования, что в целом направлено на повышение эффективности системы в целом, на повышение степени урегулированности, предсказуемости международных экономических отношений.

Международная экономическая нормативная система обладает богатым арсеналом международных неправовых норм. Можно ли объединить все неправовые нормы под термином «мягкое право», получившим широкое распространение в науке международного права? Нам представляется, что ответ на этот вопрос должен быть отрицательный, так как система неправовых регуляторов выходит за рамки «мягкого права».

Теория так называемого «мягкого права» появилась на Западе (Р. Дюммон, Дж. Голд, Д. Шелтон, Х. Зайдель-Гохенвельдерн). В отечественной науке международного права было сформулировано понятие «рекомендательной нормы». При этом в отличие от «весьма аморфного «мягкого права» рекомендательные нормы строго юридизированы. Они имеют явственный правовой характер и определенное условно-обязывающее значение» [6, с. 84-85].

Термин «мягкое право» используется в литературе в двух значениях [31]. В первом случае речь идет об особом виде международно-правовых норм, которые не создают четких

прав и обязанностей, а дают лишь общую установку. В соответствующих международных соглашениях содержатся «мягкие» формулировки типа: «стороны будут стремиться», «будут развивать, расширять сотрудничество» и пр. Как правило, это договоры о дружбе и сотрудничестве государств, которые предписывают государствам-участникам поощрять развитие сотрудничества между субъектами национального права соответствующих государств. Относительно юридической силы этих норм существуют противоречивые точки зрения. Одни авторы не отказывают этим нормам в юридически обязательной силе [16, с. 125-126, 28, с. 26-29], другие полагают, что они лишены юридического содержания [32, с. 97]. На наш взгляд, такие нормы международных соглашений не лишены обязательной юридической силы, хотя и обладают своей спецификой, выполняют особые функции.

Во втором случае речь идет о неправовых международных нормах, содержащихся в неправовых актах, в резолюциях международных организаций, конференций, в совместных заявлениях, коммюнике. Такие нормы являются не правовыми, а имеют морально-политический характер. Нарушение таких норм не влечет юридическую ответственность. Эти нормы не входят в систему международного права, но являются составной частью международной нормативной системы. Анализируя сущность, природу норм «мягкого права», невозможно провести серьезной правовой грани, как пишет профессор Г.М. Вельяминов, между «soft law» и «non-law» (т. е. не правом). Поэтому, как бы ни подводились такого рода нормы под понятие «правовых», – совершенно очевидна несостоятельность таких попыток [6, с. 84].

Развитие права международных организаций породило появление большого числа международных актов, не обладающих обязательной юридической силой, но, тем не менее, оказывающих воздействие на частноправовые трансграничные отношения. Резолюции международных организаций часто оказываются достаточно действенным механизмом регулирования частноправового оборота. Итальянский профессор Б. Конфорти пи-

<sup>1</sup> Сама концепция и название «мягкое право» также неоднократно подвергались критике [30, с. 95-100].

шет: «Значительное увеличение количества международных норм происходит в основном за счет роста «мягкого права» в форме бесчисленного количества резолюций, принимаемых международными организациями...» [16, с. 133]. Таким образом, «не будучи источником международного права в строгом смысле, эти резолюции включаются в правоприменительную практику» [20, с. 22].

К нормам «мягкого» права, в частности, относят резолюции Генеральной Ассамблеи ООН (например, Хартию экономических прав и обязанностей государств 1974 г.), программы развития той или иной сферы сотрудничества, принимаемые в группе Всемирного банка и МВФ, кодексы поведения государств (например, Кодекс поведения государств в области передачи высоких технологий, выработанный ЮНКТАД, Кодекс поведения транснациональных корпораций, выработанный ЭКОСОС) и др. Такие нормы закрепляют общие принципы, цели, программы будущего поведения, правила или модели поведения, однако не обладают юридически обязательной силой, носят рекомендательный характер. При этом феномен норм резолюций Генеральной Ассамблеи ООН заключается в том, что государства-члены, хотя и не обязаны выполнять резолюции Генеральной Ассамблеи, не могут осуществлять действия, идущие в разрез с содержащимися в них предписаниями. С формально-юридической точки зрения в резолюциях отсутствуют признаки наличия нормативного материала (порядок вступления в силу, регистрация). Но особое значение их в том, что они основаны на руководящих принципах современного международного права и содержат согласованные воли государств-участников.

Помимо резолюций Генеральной Ассамблеи ООН к нормам «мягкого» права относят аналогичные акты других международных организаций и международных конференций. В частности, Заключительный акт СБСЕ от 1 августа 1975 г., Парижская Хартия для Новой Европы от 21 ноября 1990 г. и другие документы ОБСЕ.

Правовая оценка решений международных организаций и конференций, однако, неоднозначна. Не все ученые придерживаются

позиции отнесения их к нормам «мягкого» права как неправового регулятора. По мнению И.Н. Герчиковой, резолюции ООН и других международных организаций по сути входят в так называемое «внутреннее право ООН», составляя правила процедуры ее органов [20, с. 17]. Г.М. Вельяминов, не относя решения международных организаций к «бесспорно правовым нормам», называет их «рекомендательными нормами», обладающими рекомендательной правовой силой, имеющими существенное нормоустановительное значение [6, с. 83, 95-98]. В.М. Шумилов пишет, что решения международных организаций следует рассматривать в качестве специальных источников МЭП, так как они содержат в себе договорные и обычно-правовые принципы и нормы, отраслевые нормы МЭП, политические нормы, имеющие высокую обязательную силу морально-политического характера. Именно последние нормы и получили название «мягкое право» [18, с. 79-80].

Особую форму регулирования МЭО представляют так называемые модельные (единообразные) законы, принимаемые в форме международных многосторонних соглашений. Например, разработанные в рамках ЮНСИТРАЛ Единообразный закон 1985 г. о международном торговом арбитраже, Единообразный закон 1994 г. о закупках товаров (услуг) в кредит, Единообразный 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.

Таким образом, нормы «мягкого права», не являясь правовыми нормами, оказывают значимый регулятивный эффект на современные международные экономические отношения, выступая составной частью международной экономической нормативной системы. Однако нормами «мягкого права» не исчерпывается весь запас неправовых форм регулирования международных экономических отношений.

К неправовым регуляторам, которые играют значительную роль в международных



экономических отношениях, следует отнести и группу норм международной морали. Так, например, высока степень «морально-регулирующего» в сфере права международной экономической помощи.

Тенденцией развития международной экономической нормативной системы является типизация как процесс создания неправовых типовых проформ договоров. Представляется возможным констатировать, что процесс документальной типизации осуществляется как на публично-правовом (межгосударственном) уровне, так и на частноправовом уровне среди «операторов» международных экономических отношений.

Типовой договор можно определить как совокупность статей, принятых либо во внутреннем, либо в международном порядке, и предназначенных для того, чтобы служить основой на двусторонних переговорах по определенным вопросам. Проформы унифицированных международных договоров необходимы для того, чтобы в постоянно повторяющихся сложных ситуациях направить практику государств в одно русло. Применение унифицированных текстов международных договоров получило распространение особенно в двух областях международной экономической системы: во-первых, в области международного финансового права, в которой стали множиться двусторонние типовые договоры об избежании двойного налогообложения; во-вторых, в области международного инвестиционного права, в которой большое значение приобрели типовые двусторонние договоры о поощрении и защите инвестиций.

С точки зрения права типовой договор не имеет юридической силы, но он может приобрести некий авторитет де-факто, который является следствием технического совершенства текста, а также политического распространения заложенных в него идей. Типовой договор – своего рода матрица, которая несет две функции: благодаря качеству содержания служит средством международного обучения, а благодаря распространенности может стать источником основных принципов МЭП. Эти рекомендованные проформы международных договоров в определенном смысле суммировали международную практику, и, следова-

тельно, последующее заключение двустороннего международного договора на основе этой проформы должно означать признание государствами норм, зафиксированных в рекомендуемом тексте. Ширящееся признание норм является *opinion juris*, которое превращает нормы «типовых договоров» в нормы международного обычая. Значение проформ международных договоров заключается также в том, что, по мнению И.С. Зыкина, типовые договоры служат средством унификации [33, с. 113].

Типовые договоры, создаваемые на межгосударственном уровне, облегчают регулирование межвластных экономических отношений, однако, как известно, больший массив экономических отношений лежит в сфере невластного взаимодействия «операторов» МЭО.

В последние годы наряду с созданием международных соглашений по унификации и разработкой типовых (модельных) законов на межгосударственном уровне постоянно расширяется практика подготовки международных документов, направленных на регулирование международных коммерческих связей невластного характера, применяемых по соглашению между их участниками. Подобные регуляторы называют квазиправовыми или, как пишет С.В. Бахин, «субправом» [34, с. 3-45]. Правом в его традиционном понимании подобные правила могут именоваться только с долей условности. С нормами права их сближает то, что они содержат модель регулирования определенных отношений и близки к правовым нормам по форме, поскольку представляют собой краткие и четкие формулы, описывающие надлежащий порядок действий. Отличие рассматриваемых правил от права состоит в том, что они не санкционируются государством (государствами), а могут действовать в рамках установленного правопорядка лишь потому, что само государство, устанавливая принципы свободы договора и автономии воли сторон, допускает тем самым использование подобных правил в рамках своей юрисдикции.

К субправовым документам относятся различные стандартные формы документов, опосредующих коммерческий оборот: типовые контракты, типовые проформы догово-

ров, формуляры, общие условия, стандартные условия.

Распространенность типовых контрактов является результатом стремления к унификации условий международной торговли и обусловлена определенными удобствами, которые дает их использование. Использование типовых контрактов приобрело такой широкий размах, что появился даже специальный термин «формулярное право» [35, с. 29-31].

В зарубежной литературе совокупность регуляторов внешнеэкономических связей зачастую именуют *lex mercatoria* – право, создаваемое самими участниками международных частнопубличных экономических отношений, автономное от национальных правовых систем [36, с. 19], иногда в качестве синонима *lex mercatoria* используют термин «контрактное право» [37, с. 135]. К источникам *lex mercatoria* относят как правовые, так и неправовые источники: международные договоры, рекомендательные акты международных организаций, типовые контракты, своды единообразных правил, кодифицируемых неправительственными международными организациями

(ИНКОТЕРМС), международные торговые обычаи, арбитражные решения, контрактные условия, кодексы поведения.

Все эти формы негосударственного регулирования имеют целью облегчение, упорядочение отношений, связанных с заключением ВЭС, сделок международного характера и могут рассматриваться как субсидиарные средства регулирования такого рода отношений.

Таким образом, любые общественные отношения нуждаются в регулировании. Международные экономические отношения в широком смысле (или трансграничные экономические отношения) являются разновидностью современных международных отношений, которые регулируются международной нормативной системой. Регулятором международных экономических отношений соответственно выступает подсистема международной нормативной системы – международная экономическая нормативная система. Ее структурными элементами являются международно-правовые и неправовые составляющие как регуляторы международных экономических отношений, объединенные в единую систему на основе общности предмета регулирования.

**Список использованной литературы:**

1. Карро Д., Жюйар П. Международное экономическое право: Учебник / Пер. с франц. В.П. Серебренникова, В.М. Шумилова. М.: Международные отношения, 2001.
2. Шахназаров Г.Х. Грядущий миропорядок. О тенденциях и перспективах международных отношений. М., 1981.
3. Снапковский В. Международные организации в системе международных отношений // Белорусский журнал международного права и международных отношений. 2000. №3.
4. Галенская Л.Н. Международная институциональная система // Российский ежегодник международного права. 2003.
5. Международное публичное право. Учебник. Издание второе, переработанное и дополненное / Под ред. К.А. Бекяшева. М.: «Проспект», 1999.
6. Вельяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс). Учебник. М.: Волтерс Клувер, 2004.
7. Шаповалов В.И. Проблемы разработки международного торгового права. Некоторые вопросы теории // Автореферат дисс. ... к.ю.н. М., 1969.
8. Альтшулер А.Б. Международное валютное право. М., 1984.
9. Шумилов В.М. Международное публичное экономическое право. Учебное пособие. М.: НИМП, 2001.
10. Ксенофонтова М.В. Система международного экономического сотрудничества // Вестник Оренбургского государственного университета. 2005. №3.
11. Федеральный Закон от 4 января 1999 г. «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 1999. №2. Ст. 231.
12. Шумилов В.М. Международное экономическое право. Изд. 3-е, перераб. и доп. Ростов н/Д., 1999.
13. Керимов Д.А. Философские проблемы права. М., 1972.
14. Алексеев С.С. Структура советского права. М., 1975.
15. Венгерова А.Б. Теория государства и права: Учебник для юридических вузов. М.: Омега-Л, 2004.
16. Лукашук И.И. Нормы международного права. М.: Издательство «Спарк», 1997.
17. Дмитриева Г.К., Лукашук И.И. Становление международной нормативной системы. // Российский ежегодник международного права. 1995. СПб., 1996.
18. Шумилов В.М. Международное экономическое право. М., 1999.
19. Шумилов В.М. Международное экономическое право в эпоху глобализации. М., 2003.
20. Герчикова И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. Учебное пособие. М., 2000.
21. Теория государства и права. Курс лекций / Под ред. Н.И. Матузова и А.В. Малько. М.: Юристъ, 1997. С. 285.
22. Теория государства и права: Учебник для вузов / Отв. ред. д.ю.н., проф. В.Д. Перевалов. – 3-е изд., перераб. и доп. М.: Норма, 2004. С. 137.
23. Филимонова М.В. Источники международного права. М., 1977.

24. Буткевич В.Г. Советское право и международный договор. Киев, 1977.
25. Тихомиров Ю.А. Право и социальное управление в развитом социалистическом обществе. М., 1978.
26. Галенская Л.Н. Действие общих принципов международного права в сфере международного частного права // Журнал международного частного права. 1995. №4 (10).
27. Лунц Л.А. Курс международного частного права. Общая часть. М., 1963.
28. Решетов Ю.А. К вопросу о «мягком праве» // Московский журнал международного права. 1999. №2.
29. Нешатаева Т.Н. Международные организации и право. Новые тенденции в международно-правовом регулировании. 2-е изд. М.: Дело, 1999.
30. Колодкин Р.А. Критика концепции «мягкого права» // Советское государство и право. 1985. №12.
31. Лукашук И.И. Международное «мягкое право» // Государство и право. 1994. №8-9.
32. Игнатенко Г.В. Заключительный акт Европейского совещания в Хельсинки // Правоведение. 1976. №3.
33. Зыкин И.С. Обычай и обыкновение в международной торговле. М., 1983.
34. Бахин С.В. Lex mercatoria и унификация международного частного права // Журнал международного частного права. 1999. №4 (26).
35. Кулагин М.И. Предпринимательство и право: опыт Запада. М., 1992.
36. Shmitthoff С.М. Nature and Evolution of the transnational law of commercial transactions // The transnational law of international commercial transactions. Dordrecht: Kluwer, 1982. P 19.
37. Decaux E. Droit international public. Paris. 1997. P. 135.

**Статья рекомендована к публикации 14.12.2006**