



Принцип взаимной выгоды в международных экономических отношениях

А.С. Пуртов

(Всероссийская академия внешней торговли)

В современных условиях международного экономического сотрудничества, характеризующихся активным развитием хозяйственных связей, возрастает необходимость совершенствования правового регулирования экономических отношений. Все более актуальное значение приобретают принципы международного экономического права – правовые основы, на которых базируется все правовое оформление международного экономического сотрудничества.

Одним из наиболее важных принципов международного экономического права в сфере как двустороннего, так и многостороннего экономического сотрудничества является, по нашему мнению, принцип взаимной выгоды. Поскольку в любых экономических отношениях, в том числе и международных, среди целей договаривающихся сторон одно из важнейших мест всегда занимало и занимает стремление к получению выгоды.

Принцип взаимной выгоды особенно актуален в международном торговом праве – подотрасли международного экономического права, поскольку справедливые торговые отношения всегда подразумевают взаимовыгодное сотрудничество сторон. Подчас государства в тексте международного договора прямо прописывают, что их отношения будут, среди прочего, строиться на принципе взаимной выгоды.

В качестве примера приведем Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Чешской Республики об экономическом, промышленном и научно-техническом сотрудничестве от 26 мая 2005 г. Здесь договаривающиеся стороны подчеркивают, что будут развивать, укреплять и диверсифицировать экономическое, промышленное и научно-техническое сотрудничество во всех областях на принципах равноправия и взаимной выгоды.

Другим примером является Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Казахстан о сотрудничестве в области морского транспорта от 4 октября 2007 г. В преамбуле отмечается, что стороны желают укреплять и развивать отношения между двумя государствами в области морского транспорта на основе принципов равенства и взаимной выгоды.

Так, принцип взаимной выгоды получает свое выражение в международном экономическом праве. Следует отметить, что он упоминается и в ряде важнейших многосторонних документов, хотя в некоторых из них этот принцип прямо не закреплен, но вытекает из содержания соглашения.

К примеру, согласно ст. 55 Устава Организации Объединенных Наций «экономическое сотрудничество должно быть основано на уважении принципа равноправия и самоопределения народов, и должно содействовать повышению уровня жизни, полной занятости населения и условиям экономического и социального прогресса и развития».

По мнению С.И. Войтовича, принцип взаимной выгоды вытекает из принципов равноправия, суверенного равенства и сотрудничества государств¹. Именно эти три стержневых принципа, относящихся к положению государства на международной арене, предоставляют ему возможность на равных участвовать во взаимовыгодных экономических отношениях с другими государствами. В этой связи представляется, что такие положения достижимы лишь в случае, когда экономическое сотрудничество государств базируется на принципе взаимной выгоды. Другим примером может служить принятая на сессии Генеральной Ассамблеи ООН Хартия экономических прав государств 1974 года, где прямо закреплено, что



экономические отношения должны строиться на основе взаимной и справедливой выгоды.

Декларация о Новом международном экономическом порядке государств и Программа действий по установлению Нового международного экономического порядка 1979 года провозглашают экономическое сотрудничество государств на взаимовыгодной и недискриминационной основе, особо оговаривая, что, прежде всего это относится к развивающимся странам.

Хотелось бы также отметить, что, как и в статье 55 Устава ООН, принцип взаимной выгоды здесь отдельно не выделяется, в отличие от ряда других прямо упомянутых принципов. Однако само содержание Декларации и Программы проникнуто идеей справедливого, равноправного, недискриминационного и взаимовыгодного международного экономического сотрудничества, которое должно лечь в основу Нового международного экономического порядка.

В международно-правовой литературе не раз поднимался вопрос о том, какой силой обладают резолюции Генеральной Ассамблеи ООН и Хартия экономических прав государств, в частности². На сей счет высказывались мнения, согласно которым положения принятых резолюций обязательны для всех членов ООН. Причем независимо от того, как голосовало государство при одобрении.³ Некоторые ученые указывают на неодинаковую юридическую силу различных положений резолюций Хартии и на то, что статьи, принятые единогласно, означают подтверждение существующего права *opinion juris*.⁴ Французские ученые Д. Карро, П. Жюйар и Т. Флори считают, что в области международного экономического права к общепризнанным источникам надлежит добавить решения и резолюции международных организаций, а также различные декларации и протоколы⁵. В.М. Шумилов рассматривает решения (резолюции) международных организаций в качестве специальных источников международного экономического права. Автор отмечает, что резолюции содержат в себе три вида норм: действующие договорные и обычно-правовые нормы и принципы, которые конкретизируются в этих документах; новые принципы и нормы, которые в результате согласия государств (*opinion juris*) стали обычными нормами права; политические и рекомендательные нормы, имеющие высокую обязательную силу морально-политического характера, получившие название «мягкого права».⁶

Нам представляется, что следует согласиться с мнением ученых, которые рассматривают резолюции в качестве источников международного экономического права. Международные экономические отношения не стоят на месте, они характеризуются постоянной изменчивостью. Их правовое регулирование также должно отвечать этому процессу. Резолюции призваны уточнять содержание международных договоров, обычаев и принципов права. Поэтому можно утверждать, что принцип взаимной выгоды, закрепленный в указанных документах, носит обязательный характер.

В любом случае можно констатировать, что практически все авторы, независимо от их точки зрения на юридическую силу Хартии, как резолюции Генеральной Ассамблеи ООН, признают ее большое значение для международных экономических отношений и ее влияние, как на поведение участников международного сотрудничества, так и на процессы создания норм международного права. А, следовательно, не может быть преуменьшено и значение принципа взаимной выгоды, закрепленного в этих документах.

Следует упомянуть и Хельсинский Заключительный акт Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе 1975 года. Значение этого документа для Европы сложно недооценить. Он не только регулирует вопросы обеспечения общеевропейской безопасности, но и затрагивает сферы экономического, гуманитарного, экологического, научно-технического взаимодействия государств, служит одной из базовых основ европейского сотрудничества.

В одном из разделов акта отмечается признание государствами, что сотрудничество в данной области «с учетом различий в уровнях экономического развития 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».

Разумеется, формулировка, содержащаяся в этом документе, может быть довольно широко истолкована, в том числе со ссылкой на отсутствие в ней упоминания о взаимной выгоде. Но, думается, что уместно согласиться с В.М. Шумиловым, который, развивая это положение, отмечает, что принцип взаимной выгоды означает право на справедливое распределение выгод и обязательств сравнимого объема.⁷ То есть право государств на получе-



ние разумной и честной выгоды от экономических отношений, сопоставимый набор обязательств и есть воплощение принципа взаимной выгоды, исключающее неравные, несправедливые или принудительные взаимоотношения договаривающихся сторон.

Указание в таком важном для Европы документе на изучаемый принцип свидетельствует о стремлении европейских партнеров следовать правилам справедливого и взаимовыгодного сотрудничества и осознанию необходимости строить экономические отношения на справедливой и недискриминационной основе.

Упомянется, хотя и в весьма широком смысле, принцип взаимной выгоды и в документах Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). К примеру, еще в 1968 году в резолюции ЮНКТАД 15 (II) «о торговых отношениях между странами, участвующими в торговле между Востоком и Западом», содержалась рекомендация для этих государств рассмотреть любые дальнейшие надлежащие направления политики или меры, преследующие цель расширения экономических отношений между ними на основе взаимной выгоды. То обстоятельство, что данный принцип встречается в материалах ЮНКТАД, свидетельствует о признании его участниками конференции и понимании его важности, прежде всего для международного торгового сотрудничества.

Представляется, что принцип взаимной выгоды призван учитывать законные интересы договаривающихся государств, а не провозглашать их равенство с формально-юридической точки зрения. То есть не просто декларировать намерения сторон извлекать из сотрудничества обоюдную выгоду, а служить реальной возможностью каждого из участников для этого.

В научно-правовой литературе отмечалось, что взаимная выгода может иметь место лишь тогда, когда отношения между государствами являются не только равноправными с юридической точки зрения, но и взаимовыгодными, то есть отвечают понятию равенства также и с фактической стороны⁸. Учет взаимных интересов участников сотрудничества – одно из важнейших свойств данного принципа, которое обуславливает необходимость его включения в практику международного экономического сотрудничества.

Чтобы точнее определить содержание принципа взаимной выгоды, необходимо установить, что подразумевает под собой понятие взаимности получаемых выгод. Может ли оно быть приравнено к объему выгод материального характера или речь идет о несколько другом?

Поскольку уровни экономического развития современных государств различны, то, взаимная выгода, понимаемая лишь как условное, формальное правило, может вылиться в ситуацию, когда условия сотрудничества будут выгодны фактически лишь для одной из сторон. Как отмечает Г.М. Вельяминов, положение, когда промышленно развитое государство и развивающаяся страна взаимно предоставляют своим гражданам и фирмам равные права вести торговую и предпринимательскую деятельность, является фактически выгодным лишь для более развитого государства.⁹

Развивая свою мысль, указанный автор замечает, что «принцип взаимной выгоды следует понимать не как формальное узко «коммерческое» правило, применяемое к каждому изолированному случаю сотрудничества, а как принцип, широко оценивающий последствия возникшего конкретного правоотношения в общем комплексе сотрудничества между странами»¹⁰.

Поэтому, как подчеркивает С.А. Войтович, при оценке соответствия тех или иных межгосударственных экономических отношений принципу взаимной выгоды, следует учитывать не только внешнее формальное проявление «равенства выгод», а реальную комплексную взаимовыгодность данных отношений для конкретных государств в конкретной ситуации. Подобное усложнение юридической квалификации межгосударственных экономических отношений с точки зрения их соответствия принципу взаимной выгоды оправдывается получаемым результатом, учитывающим реальное экономическое положение государств.¹¹

Декларация в договоре факта сотрудничества на взаимовыгодной основе недостаточна для получения обеими сторонами честной и справедливой выгоды. С правовой точки зрения, необходимо оценивать весь спектр экономического сотрудничества между государствами, в частности, предоставляемые друг другу правовые режимы, реальное экономичес-



кое положение государств, особенности внутреннего законодательства и т.п. Только в этом случае будет возможно установить, обеспечивается ли принцип взаимной выгоды, и сопоставим ли объем получаемых договаривающимися государствами благ.

Как отмечает И.С. Шабан, «эффективность принципа взаимной выгоды зависит от того, в какой степени он отражает потребности исторического развития, объективные закономерности международных экономических отношений, способствует экономическому и социальному прогрессу народов».¹²

Несомненно, что на различных этапах исторического развития международные экономические отношения строятся на разных законах и принципах. Сильные государства на протяжении истории могли диктовать свою волю более слабым. Подчас, невыгодные или вовсе кабальные условия экономического сотрудничества навязывались одной стороной другой. Даже в конце XX века имели место международные договоры, содержащие положения, вынуждавшие договаривающееся государство ограничивать себя в правах или вовсе отказываться от них. Разумеется, за такой экономической зависимостью скрывалась зависимость политическая, подкрепленная открытым протекционизмом государств, навязывающих свои условия контрагентам.

Примером такого «несправедливого» международного договора может служить Соглашение 1994 г. между Австралией, государствами Евросоюза, Канадой, Норвегией, США и Россией, согласно которому последняя принимала на себя односторонние обязательства по количественным ограничениям производства и экспорта алюминия, а также соглашалась с установлением лимитированных минимальных цен на алюминий, вывозимый на экспорт из страны.

Думается, что если в XXI веке международное право будет играть ведущую роль в международных отношениях, то практика заключения подобных соглашений должна сойти на «нет». Принципы суверенного равенства и сотрудничества государств, обеспеченные правом, получают реальное воплощение. В таких условиях экономическое сотрудничество будет

возможно на взаимовыгодной основе, исключая неравные и дискриминационные отношения.

В отечественной правовой литературе принцип взаимной выгоды пока еще недостаточно полно освещен, однако такие ученые, как Войтович С.А., Вельяминов Г.М., Усенко Е.Т., Шумилов В.М. и др. внесли свой значимый вклад в развитие его правового обоснования. Зарубежные ученые-правоведы, в частности, Виралли М., Карро Д., Жюйар П., Шварценбергер Г. также уделяли внимание данному принципу в своих трудах. Получил освещение в иностранной литературе и тесно связанный с принципом взаимной выгоды принцип взаимности в международном экономическом праве.

На основе анализа материалов вышеназванных исследователей можно сделать вывод о необходимости всестороннего изучения принципа взаимной выгоды на современном этапе. Необходимым сегодня представляется освещение таких вопросов, как: место принципа взаимной выгоды в системе принципов международного экономического права и его взаимосвязь, в частности, с принципом наиболее благоприятствуемой нации и национального режима; соотношение принципа взаимной выгоды с принципом взаимности; правовые последствия включения данного принципа в тесты международных соглашений; правовые аспекты его применения в рамках Всемирной Торговой Организации и региональных интеграционных объединений государств и других его сторон.

Примечания:

¹ Войтович С.И. Принцип взаимной выгоды в межгосударственных экономических отношениях. // «Советское государство и право», №2, 1986, с. 121.

² См. например: Г.И. Тункин, В.М. Шишкин. О международно-правовых принципах нового международного экономического порядка. // «Советское государство и право», №9, 1980, с.88.

³ T.Elias. Africa and the Development of International Law. Leiden, 1972, p. 74-75.

⁴ M.Virally. La Charte des droits et devoirs économiques. – «Annuaire français de droit international 1974», p. 58.



⁵ D. Carreau, P. Julliard, T. Flory. Droit international economique. Paris, 1978, p.17.

⁶ Шумилов В.М. Международное экономическое право. – Ростов на Дону, 2003, с. 117.

⁷ Шумилов В.М. Указ. соч., с. 170.

⁸ Курс международного права. - М.: т.2, 1967, с. 107.

⁹ Вельяминов Г.М. Социалистическая интегра-

ция и международное право. - М.: 1982, с. 72-73.

¹⁰ Там же

¹¹ Войтович С.И. Указ. соч., с. 122.

¹² Шабан И.С. Принципы равноправия и взаимной выгоды в международных экономических отношениях. Международное право и международный правопорядок. - М.: 1981, с. 145.

Фрахтовый рынок

Фрахтовый рынок (от английского freight market)

– это сфера международной торговли услугами морского транспорта по перемещению грузов и пассажиров. Эти услуги выступают в различных формах организации перевозок: трамповые (перевозки грузов судовыми партиями без заранее фиксированных расписаний работы судов), линейные (перевозки грузов мелкими партиями при работе судов по расписанию), пассажирские перевозки. Фрахтовый рынок – это рынок, на котором совершаются сделки по фрахтованию и отфрахтованию тоннажа.

Каждому виду перевозок соответствует свой фрахтовый рынок. В зависимости от вида судов, предоставляющих услуги по перемещению грузов, фрахтовый рынок трампового тоннажа разделяется на сухогрузный, нефтеналивной, рефрижераторного тоннажа, газозовов и др. Кроме того, фрахтовый рынок трампового тоннажа подразделяется на отдельные географические секции – районы отгрузки основных массовых грузов: средневропейскую, средиземноморскую, западноевропейскую, дальневосточную, североафриканскую, североамериканскую, южноамериканскую, тихоокеанскую, индийскую, североатлантическую и другие. Отдельные части и секции отличаются специфическими условиями торговли, однако, они тесно взаимосвязаны, образуя в целом единый мировой фрахтовый рынок.

Этот рынок представляет собой общий объем транспортных услуг в сфере морских перевозок и международного торгового мореплавания во всех океанских и морских бассейнах мира.

В России разногласия и споры, вытекающие из отношений по фрахтованию судов и перевозке грузов в международном морском мореплавании, решаются Морской арбитражной комиссией при Торгово-промышленной палате РФ. Она разрешает споры, которые вытекают из договорных и других гражданско-правовых отношений, независимо от того, являются сторонами таких отношений субъекты рос-

сийского и иностранного, либо только российского или только иностранного права.

Денежным выражением услуг на фрахтовом рынке является цена перевозки, которая имеет две формы: фрахтовой ставки и тарифа. Фрахтовые ставки применяются в трамповом судоходстве, тарифы – система цен перевозки, действующая в линейном судоходстве.

Конъюнктура фрахтового рынка непостоянна и уровень цен морской перевозки грузов подвержен резким колебаниям. Существует открытый фрахтовый рынок, где цена морской перевозки имеет характер мировой цены, свободно складывающейся под влиянием колебаний спроса и предложения. В последние годы на его долю приходится не более 10-15% объема международных морских перевозок. Остальное количество грузов перевозится на т.н. закрытых фрахтовых рынках флотом, принадлежащим крупным торгово-промышленным компаниям, либо тоннажем, огражденным от воздействий открытого рынка специальными государственными актами и т.п. Так, крупные торгово-промышленные фирмы создают собственный флот с целью бесперебойной перевозки собственных грузов, обеспечения своей независимости от фрахтового рынка.

На мировом фрахтовом рынке большая часть сделок совершается на фрахтовых биржах - это постоянно действующий рынок фрахтуемых судов. Организуется по региональному, международному, товарному или иным признакам. В них концентрируется вся информация о спросе на тоннаж и предложении, об уровне фрахтовых ставок, об условиях договора фрахтования и т.п. Биржа не представляет собой места, где совершаются сделки. Ее задача – это обмен фрахтовой информацией, мнениями о состоянии рынка и выработка точки зрения на текущую фрахтовую конъюнктуру. Наибольшее международное значение сохраняет за собой фрахтовый центр в Лондоне; крупные фрахтовые биржи имеются в Гамбурге, Генуе, Токио, Гонконге, Нью-Йорке.

Соб. инф.