

---

---

## К ВОПРОСУ О ПЕРИОДИЗАЦИИ ЭТАПОВ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТОРГОВОГО ПРАВА

**В.А. Никифоров**

Юридический факультет  
Орловский государственный университет  
*ул. Комсомольская, 95, Орел, Россия, 320026*

В статье рассматриваются этапы развития международного торгового права с XI века по настоящее время, предлагается авторская периодизация процесса становления международного торгового права. Особое внимание уделяется этапу, связанному с образованием Всемирной торговой организации, и современному состоянию международного торгового права.

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

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

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

Третий — германский — период ознаменовался правовым и экономическим объединением различных германских княжеств, вдохновленных совместной защитой отечества от Наполеона, появлением таможенных союзов, попыток кодификации торгового права. В 1861 году был принят Общемецкий торговый кодекс, который, в отличие от французского, исключил формальное право и имел не только дополнительное, как французский, но и параллельное к гражданскому праву значение. Он был более современен, строен и быстро вытеснил из обихода французский кодекс. К концу же XIX века не оправдались те ожидания, которые возлагались на

новый Германский торговый кодекс, который был принят в 1897 году, он оказался лишь дополнительным приложением к гражданскому уложению 1896 года. С этого времени можно говорить об окончании германского периода развития торгового права [5].

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

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

Предпосылки глобализации «были разрозненными, еще не представляли целостной, самоподдерживающейся системы и потому оставались непрочными и неустойчивыми» [2, с. 26]. Например, быстрый рост мирового товарооборота парадоксальным образом сочетался с усилением протекционизма. Если Англия вообще не прибегала к импортным тарифам, то у Германии они в 1913 г. составляли 12 — 17%, США — 16, Франции и Австро-Венгрии — 18–24, Испании — 37, а у России — даже 73% [6, с. 8–9]. На всем протяжении своей истории государство рассматривало вмешательство в перемещение товаров по своей территории в качестве одного из важнейших элементов своего суверенитета. Главным экономическим мотивом такого регулирования первоначально являлась возможность относительно эффективно собирать налоги с купцов — этому способствовал *реальный контроль властей за пересечением границ*, при котором налогоплательщикам было крайне затруднительно уклоняться от уплаты причитающихся сборов. Всем были известны главные транспортные маршруты, или *«пошлые дороги»*.

Однако подорожные сборы оказывали депрессивное воздействие на рынки, «тормозя торговлю, экономический рост и в конечном итоге подрывая конкурентные позиции государств в международной торговле. Это приводило к медленному снижению внутренних барьеров, которое ускорялось по мере вызревания капиталистических отношений, когда ущерб от торговых барьеров стал приобретать все более осязаемый характер» [4, с. 13]. Особенно явно эти тенденции прослеживаются в XVIII–XIX веках.

В целом либеральная торговая политика не получила достаточного экономического подкрепления. Положение европейских стран было подорвано экономическим кризисом 1873 года, последствиями войн, в которые оказались вовлеченными европейские страны, ущербом, нанесенным сельскому хозяйству Европы импортом дешевого зерна из США. Под нажимом землевладельцев, а также собственников капиталов, задействованных в наиболее чувствительных к иностранной конкурен-

ции отраслях — текстильной промышленности, металлургии в основных странах происходит быстрая эволюция к протекционизму, который остается центральным элементом их торговой политики. Защита рынка путем использования высоких импортных пошлин дополнялась ограничением вывоза с помощью экспортных пошлин, а также прямыми запретами ввоза и вывоза, находившими особенно активное применение во время войн. Торговый протекционизм, питая экономическую разобщенность государств, стал самостоятельным фактором развития их политических противоречий, которые в конечном итоге привели к мировой войне.

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

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

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

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

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

В этот период сформировались все основные методы не только регулирования доступа иностранных товаров на отечественный рынок, но и стимулирования доступа отечественных товаров на зарубежные рынки, которые применяются и в настоящее время.

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

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

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

– «режим наибольшего благоприятствования», который означал обязательство страны предоставить иностранному лицу условия, не худшие по сравнению с ли-

цом любой другой страны. Например, все большим числом договоров устанавливается режим наибольшего благоприятствования в отношении таможенных пошлин и других пограничных сборов. Однако «национальный режим» — условия не худшие, чем для собственных лиц страны — участника договора, уже не гарантировался. Декларировались свобода транзита, национальный режим для иностранных товаров с точки зрения уровня внутренних налогов и сборов и порядка их взимания;

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

–зоны свободной торговли;

–таможенные союзы и другие союзы.

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

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

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

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

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

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

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

В течение последующих трех лет в ходе серии дипломатических раундов, проходивших в Лондоне, Женеве и Гаване, эти предложения были «переработаны» и обрели форму проекта международного соглашения. Идеология проекта основывалась на действовавшем торговом законодательстве США [4].

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

тежных отношений. Двумя другими важнейшими составными частями такой структуры многостороннего механизма управления мировой экономикой должны были стать соглашения об учреждении Международного валютного фонда и Всемирного банка.

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

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

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

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

Соглашение содержало положения о режиме наиболее благоприятствуемой нации; о недискриминации; о национальном режиме. Но в целом его задачи не были широкими. Речь шла о снижении таможенных тарифов, которые в 1947 г. еще оставались на высоком довоенном уровне.

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

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

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

ГАТТ касается международной торговли товарами, причем в первую очередь промышленного производства, и все еще остается после очередного совершенствования своих положений в 1994 г. основной моделью для регулирования международной торговли.

Несмотря на продолжительность своего существования (почти 50 лет), ГАТТ оставалось временным соглашением, регулирующим, прежде всего, взаимное снижение импортных тарифов на относительно ограниченный круг товаров преимущественно промышленного производства, в «ожидании» согласования и принятия более широкомасштабных дисциплин мировой торговли в рамках так и не появившейся МТО. Фактически ГАТТ представляло собой «частное» соглашение, своего рода контракт, а не международную организацию в обычном понимании Устава

ООН. Оно не имело формального членства и, соответственно, бюджета и персонала. Организационно-финансовым обеспечением ГАТТ занимался Временный комитет МТО [1].

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

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

В 50–60-е гг. эта система и методы работали успешно, хотя число стран-единомышленников, подписавших ГАТТ, было невелико. Их внимание было сосредоточено, в первую очередь, на сокращении тарифов на товары и отмене ряда количественных ограничений, установленных ранее, во время и после Второй мировой войны. Все споры можно было разрешать на неформальной основе «принятия решения большинством голосов на основе консенсуса». Хотя в ст. XXV ГАТТ сказано, что каждая страна-член имеет право одного голоса на всех встречах стран-членов и что решение принимается в соответствии с большинством голосов. С 1952 г. практикой для председателя стал принцип «сформулируй результаты встречи». Консенсус понимался так: никто не поддерживал возражения против текста или не препятствовал его принятию [4].

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

Кроме того, появились транснациональные корпорации, которые монополизировали целые отрасли производства в масштабах не только отдельных стран, но и мирового хозяйства в целом. В это же время началось теоретическое осмысление накопившегося опыта международных торговых отношений. Во второй половине XX в. возникли доктрины о формировании международного транснационального права, основу которого составили типовые формы, обычаи торгового права. Теория о транснациональном праве широко распространилась во Франции, Голландии, Америке, трудах Карро, Зелдхохенвердена, Джессона. По мнению ученых, транснациональное право регламентирует все виды отношений, выходящих за пределы данного государства, и включает в себя нормы национального, международного права, права международных организаций и внутреннее право транснациональной корпорации. По мнению Т.Н. Нешатаевой, близка к этим «идеям и доктрина о праве *«lex mercatoria»* — о международном торговом праве. Один из ее создателей профессор Шмиттхофф считает, что торговое право создается самими сторонами частных отношений и не включает никаких норм национального права, в то время как созданные сторонами внешнеторговых сделок правила носят сугубо международный характер. Однако согласно его точке зрения, происходит уменьшение роли не только национального права, но и норм международного договора... На первый план выходят источники другого рода, создаваемые невластными участниками международных отношений, — неофициальные унифицирующие и гармонизирующие акты международных неправительственных организаций» [3, с. 40]. Обоснованность данных теорий подтвердилась возникновением и деятельностью ГАТТ, приведшим к созданию ВТО и других аналогичных международных организаций.

Вследствие больших успехов ГАТТ в сокращении тарифов и количественных ограничений в 70-х гг. в центре внимания Генерального соглашения стали вопросы

нетарифного регулирования. Столкнувшись с непреодолимыми процедурными проблемами в процессе приведения в соответствие норм ГАТТ по вопросам нетарифного регулирования (по результатам Токийского раунда), страны-члены отказались от ряда соглашений и договоренностей.

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

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

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

Переговоры были очень сложными. Повестка дня включала не только традиционные вопросы ГАТТ — сельское хозяйство, тарифы, текстильная промышленность, антидемпинг, субсидии, безопасность, но и вопросы интеллектуальной собственности и интеллектуальных услуг, а также инвестиционные меры, связанные с торговлей. Это были так называемые «новые вопросы». Кроме того, специально оговорено также, что по результатам Уругвайского раунда «будут взяты единые обязательства». Другими словами, каждый участник примет или все обязательства «в пакете», или ни одного [4]. На этих переговорах не удалось добиться успеха к первой запланированной дате в конце 1990 г. Вопросы о развитии новой организационной структуры не рассматривались, хотя было принято постановление о «необходимости продолжения исследования возможностей повышения эффективности деятельности и процесса принятия решений в ГАТТ».

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

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

В качестве основных направлений были предложены:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Комитет по торговым переговорам завершил работу Уругвайского раунда в Марракеше 15 апреля 1994 г. подписанием Заключительного акта и открытием к

подписанию Соглашения об учреждении Всемирной торговой организации (ВТО). Из 129 стран, официально принимавших участие в раунде, 111 подписали Заключительный акт и 104 — соглашение о ВТО. При этом многие страны сделали оговорку о том, что принимают эти документы при условии их ратификации. Из 14 стран, не подписавших Заключительный акт, 7 стран не смогли сделать это в связи с ограничениями, предусмотренными в национальном законодательстве (Австралия, Ботсвана, Бурунди, Индия, Республика Корея, Соединенные Штаты и Япония). Кроме того, был принят также ряд решений и деклараций [4, с. 34–35]. Таким образом, Уругвайский раунд завершился коренной трансформацией всей системы ГАТТ и образованием на ее основе Всемирной торговой организации.

### ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Зенкин И.В.* Право Всемирной торговой организации: Учеб. пособие. — М.: Междунар. отношения, 2003.
- [2] *Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева.* — М.: Экономист, 2003.
- [3] *Нешатаева Т.Н.* Международное частное право и международный гражданский процесс: Учебный курс в 3-х частях. — М.: ОАО Издательский дом «Городец», 2004.
- [4] *Основы торговой политики и правила ВТО.* — М.: Междунар. отношения. — 2005.
- [5] *Шершеневич Г.Ф.* Учебник торгового права (по изданию 1914 г.). — М.: СПАРК, 1994.
- [6] *Kenwood A.G., Loughed A.L.* The Growth of the International Economy, 1820–2000, 1999.

## TO THE QUESTION OF PERIODS OF THE DEVELOPMENT OF THE INTERNATIONAL TRADE LAW

V.A. Nikiforov

Juridical faculty  
Oryol State University  
*Komsomolskaya st., 95, Oryol, Russia, 302026*

In the article is given the survey of the periodos of development of the international trade law from XI century until present time; is offered own periodisation of the process of the development of international trade law. Special attention is given to the period connected with WTO formation and present situation in the sphere of international trade law.