

О.А. Смирнова, Т.Н. Беляева

**Коммерческая дипломатия в процедурах международных торговых переговоров и споров**

Учебное пособие

Иваново 2017

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Ивановский государственный химико-технологический университет

О.А. Смирнова, Т.Н. Беляева

**Коммерческая дипломатия в процедурах международных торговых  
переговоров и споров**

Учебное пособие

Иваново 2017

УДК 339.542.22 : 378.147 (07)

**Смирнова, О.А.**

Коммерческая дипломатия в процедурах международных торговых переговоров и споров : учеб. пособие / О.А. Смирнова, Т.Н. Беляева; Иван. гос. хим.- технол. ун-т. – Иваново, 2017. – 86 с.

Учебное пособие включает теоретический материал по темам дисциплин «Коммерческая дипломатия» и «Международные торговые переговоры и споры», практические задания, темы рефератов, эссе, деловые игры, а также вопросы для обсуждения на семинарских занятиях, самостоятельной работы, итоговой аттестации и список рекомендуемой литературы.

Предназначено для проведения практических занятий с бакалаврами направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» профиля «Международный менеджмент» и магистрами направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент» профиля «Международный менеджмент» по очной и заочной формам обучения.

Рецензенты:

кафедра менеджмента и экономического анализа «Ивановской государственной сельскохозяйственной академии имени Д.К. Беляева»; кандидат экономических наук, доцент И.Д. Кузнецова (ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»)

© Смирнова О.А., Беляева Т.Н., 2017

© ФГБОУ ВО «Ивановский государственный химико-технологический университет, 2017

## Оглавление

<b>Введение</b>	...5
<b>Раздел 1. Коммерческая дипломатия</b>	...7
Тема 1. Теоретические основы коммерческой дипломатии	...7
Тема 2. Место дипломатии в системе инструментов внешней политики государства	...11
Тема 3. Взаимосвязь мировой торговли и коммерческой дипломатии	...14
<b>Практические задания к разделу 1: «Коммерческая дипломатия»</b>	...16
Тема 1. Роль и развитие многосторонней коммерческой дипломатии в современном мире	...16
Тема 2. Методы и механизмы многосторонней коммерческой дипломатии	...21
Тема 3. Административно-технические проблемы (на национальном и международном уровнях) многосторонней коммерческой дипломатии	...26
Тема 4. Государства – участники многосторонней коммерческой дипломатии (Россия, развивающиеся государства, развитые государства в многосторонней коммерческой дипломатии)	...27
Тема 5. Современная система международных экономических организаций, их место и роль в многосторонней коммерческой дипломатии	...28
Тема 6. Задачи, направления и различные аспекты взаимодействия России с международными экономическими организациями и форумами	...30
Тема 7. Учреждение и функции ВТО. ВТО в многосторонней коммерческой дипломатии	...31
Тема 8. Методы защиты национальной экономики, разрешенные правилами ВТО	...31
<b>Вопросы к итоговой аттестации по дисциплине «Коммерческая дипломатия»</b>	...32

<b>Раздел 2. Международные торговые переговоры и споры</b>	...34
Тема 1. Теоретические основы международных переговоров	...34
Тема 2. Виды и формы дипломатических переговоров	...37
Тема 3. Отличительные черты международных переговоров	...42
Тема 4. Классификация международных переговоров	...44
Тема 5. Разрешение международных торговых споров	...47
<b>Практические задания к разделу: «Международные торговые переговоры и споры»</b>	...69
Тема 1. Роль и значение международных переговоров и споров в современной дипломатии, связанной с торговыми отношениями различных стран	...69
Тема 2. Методы ведения международных торговых переговоров и урегулирования споров	...74
Тема 3. Особенности ведения взаимовыгодных переговоров и урегулирования споров, возникающих при их проведении	...75
Тема 4. Теория и практика проведения многосторонних торговых переговоров и урегулирования возникающих споров	...79
<b>Вопросы к итоговой аттестации по дисциплине «Международные торговые переговоры и споры»</b>	...82
Список литературы	...85

## Введение

Учебное пособие предназначено для проведения практических занятий с бакалаврами направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» профиля «Международный менеджмент» и магистрами направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент» профиля «Международный менеджмент» по очной и заочной формам обучения.

Основной целью учебного пособия является освоение студентами теории дипломатической работы в области проведения международных переговоров, касающихся коммерческих (экономических) вопросов. При освоении дисциплины с использованием заданий, предлагаемых в пособии, у студента формируются соответствующие **компетенции**:

-способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации (ОПК-4);

-умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления) (ПК-12).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

**знать:** специфику и предмет действия важнейших международных экономических учреждений, в рамках которых осуществляется многосторонняя экономическая дипломатия, понимать основные организационные формы и методы экономической дипломатии, понимать различия в статусе межгосударственных учреждений и секретариатов их обслуживающих, знать, как работают эти учреждения, каков механизм принятия решений и различать статус и компетенцию представителей государств в этих учреждениях и международных должностных лиц,

работающих в секретариатах этих учреждений, понимать их кадровую политику, включая ВТО;

**уметь:** анализировать и критически оценивать конкретные проблемы и ситуации, ставшие предметом многосторонней экономической дипломатии с позиции интересов РФ, ориентироваться в расстановке сил по конкретным направлениям международных экономических переговоров (в рамках своей компетенции), оценивать роль и значимость конкретных экономических организаций для осуществления многосторонней экономической дипломатии РФ и, прежде всего, в рамках ВТО;

**владеть:** навыками использования специальной терминологии, применяемой в конкретных международных экономических организациях, исследований этих организаций в качестве источников для подготовки курсовых работ, дипломов, служебных записок и документов, получить навыки в самостоятельном поиске материалов конкретных международных организаций, используя Интернет. В первую очередь, в использовании материалов, исследований и документов ВТО.

## Раздел 1. Коммерческая дипломатия

### Тема 1. Теоретические основы коммерческой дипломатии

В научной литературе пока нет четкой и полной формулировки понятия «коммерческая дипломатия», оно обычно отождествляется с понятием «экономической дипломатии» и трактуется как научное направление, изучающее комплекс торгово-экономических отношений и дипломатии, а также других факторов, взаимодействующих между собой и оказывающих большое влияние на внешнеэкономическую политику государства.

Коммерческая дипломатия, как и дипломатия в целом, осуществляется на определенных уровнях. В зависимости от количества участников, от характера их взаимодействия можно выделить следующие виды (уровни) коммерческой дипломатии:

- 1) двусторонняя дипломатия;
- 2) многосторонняя дипломатия;
- 3) плюрилатеральная дипломатия.

*Двусторонняя дипломатия* представляет собой формализованную, с институциональной точки зрения, деятельность профессиональных посредников – дипломатов, нацеленную на осуществление внешнеполитических задач своих государств посредством установления и поддержания контактов между двумя государствами на постоянной основе.

Современная *многосторонняя дипломатия* (дипломатические отношения между несколькими государствами, а также между государствами и международными организациями) функционирует в институциональных рамках, установленных международными или отдельными межгосударственными соглашениями: Конвенция о привилегиях и иммунитетах ООН 1946 года; Устав ООН; Конвенция о привилегиях и



иммунитетах специализированных учреждений 1947 года; Конвенция о правовом положении специальных миссий 1969 года; Конвенция о представительстве государств в их отношениях с международными организациями универсального характера 1975 года; регламенты международных встреч и конференций и другие многосторонние межгосударственные соглашения.

В многосторонней дипломатии следует выделить несколько институциональных форм:

- универсальная многосторонняя дипломатия, действующая на базе ратифицированных международных договоров и конвенций и на постоянной основе (как-то ООН и ряд международных организаций универсального типа);

- многосторонняя дипломатия, действующая на базе договоров и конвенций, присоединение к которым обусловлено целым рядом требований (в том числе необходимостью ратификации), и их выполнение является обязательным (например, НАТО, некоторые региональные объединения стран);

- плюрилатеральные соглашения.

**Плюрилатеральная дипломатия** представляет собой вариант многосторонней дипломатии, отличающейся от последней характером членства. Существует несколько типов плюрилатеральных соглашений:

- 1) соглашения открытого типа;
- 2) соглашения с ограниченным кругом участников.

В первом случае для присоединения государства к соглашению не требуется согласие всех участвующих сторон (т.е. любая страна может добровольно присоединиться к соглашению), а страны, присоединившиеся к соглашению, берут на себя добровольные обязательства по выполнению договорённостей. Примером подобного соглашения является Генеральное соглашение по торговле и тарифам (ГАТТ).

Другой тип плюрилатеральных соглашений – это ряд соглашений ВТО, которые называют «соглашениями меньшинства», т.е. соглашения с ограниченным кругом (числом) участников, имеющих общие интересы в какой-либо области. К таким соглашениям относятся, например, Соглашение по торговле гражданской авиационной техникой; Соглашение по правительственным закупкам. В отличие от всех других соглашений ВТО, имеющих обязательный характер для всех членов ВТО, эти соглашения действительны только для стран, их подписавших.

Отличительной особенностью многосторонней универсальной дипломатии является тот факт, что, наряду с суверенными государствами, в ней принимают участие международные организации, выступающие как юридические лица и как агенты дипломатии. Государства – члены этих организаций берут на себя обязательства по предоставлению таким организациям (и их персоналу) иммунитетов и привилегий, которые они предоставляют дипломатическим агентам в рамках двусторонних дипломатических сношений.

Многосторонняя дипломатия оперирует на нескольких уровнях:

- 1) глобальном (универсальном) уровне;
- 2) региональном уровне;
- 3) межрегиональном уровне.

Итак, основываясь на вышесказанном, можно выделить следующие **специфические черты коммерческой (экономической) дипломатии:**

- Понятие «коммерческая дипломатия», как и дипломатия вообще, тесно связано с *мастерством ведения переговоров* в целях предотвращения и урегулирования конфликтов в экономической сфере, поиска компромиссов и взаимоприемлемых договоренностей, заключения соглашений в той или иной форме для расширения сотрудничества на основе равноправия и взаимной выгоды.

- Коммерческая дипломатия в значительной мере базируется на *цифровых расчетах и оценках*. Для конструктивных переговоров с партнером требуется объективный анализ с количественными и временными показателями, с возможными путями решения возникающих проблем. Имеются в виду как неоправданные потери страны, которые необходимо устранять, так и справедливые выгоды, которые необходимо обеспечить.

- Коммерческая дипломатия формально или неформально оперирует категорией *эффективной взаимности*. Эта категория предусматривает предоставление эквивалентных льгот партнеру в обмен на получение от него встречных льгот аналогичного характера или объема.

- Эффективность коммерческой дипломатии, как и дипломатии вообще, во многом зависит от *активной позиции при переговорах*. Такая позиция предусматривает инициативность в постановке на обсуждение актуальных для страны вопросов, лоббирование путем целенаправленного поиска и объединения сторонников предлагаемой договоренности, а также настойчивость в достижении данной договоренности.

- Результативность коммерческой дипломатии зависит от *гибкости действий*. Здесь подразумевается сочетание активизации действий по одним вопросам, которые интересуют страну, с пассивностью или уклонением от обсуждения других вопросов, спорных или неприемлемых. Гибкость также проявляется в смягчении первоначальной позиции, если того требует ситуация.

- Изменяется *формат переговоров*. Все чаще для защиты и продвижения внешнеэкономических интересов страны привлекаются неправительственные структуры, отдельные эксперты и все чаще переговоры ведутся в рамках *неофициальных организаций* («Большая восьмерка», «Группа двадцати»).

## Тема 2. Место дипломатии в системе инструментов внешней политики государства

Само слово «дипломатия» происходит от греческого слова *díplōma*, которым назывались сдвоенные дощечки с нанесёнными на них письменами, выдававшиеся в Древней Греции посланцам страны в качестве верительных грамот и документов, подтверждавших их полномочия.

В современных условиях слово «дипломатия» применяется чаще всего в широком смысле, т.е. для обозначения *модели взаимодействия* государств в области международных отношений. Она характеризуется отказом от насильственных мер в реализации национальных интересов и достижении внешнеполитических задач государств.

К числу более узких толкований слова «дипломатия» относят понятие дипломатии как *функции*, т.е. функциональной деятельности по осуществлению или управлению двусторонними или многосторонними отношениями.

На национальном уровне, как правило, эта функция закреплена за министерствами иностранных дел и выполняется профессиональными дипломатами, работающими как внутри страны, так и за рубежом (сотрудники посольств, постоянных представительств, аккредитованных при международных организациях, и специальных миссий).

В таблице представлены инструменты внешней политики государства, которые принято разделять на мирные и силовые. Дипломатия лишь один (хотя и наиболее типичный) мирный инструмент внешней политики государства.

Необходимо рассмотреть мирные инструменты внешней политики более подробно, чтобы выделить основные принципиальные отличия дипломатии.

## Инструменты внешней политики государства

Мирные инструменты внешней политики	Силовые инструменты внешней политики
А. Многосторонние/плюрилатеральные контакты: а) прямые переговоры; б) дипломатия; в) медиация	А. Сдерживание Б. Угроза В. Экономическая война Г. Военное давление Д. Война
В. Односторонние контакты а) пропаганда; б) шпионаж; в) экономическая интервенция; г) политическая интервенция	

**Прямые переговоры** представляют собой прямой контакт между главами государств или правительств, т.е. лицами, обладающими значительной властью (политической или исполнительной) и, строго говоря, не являются дипломатией.

**Медиация** – международное посредничество, мирный способ разрешения международных споров при помощи и содействии государства, не участвующего в споре.

**Пропаганда** также представляет собой мирный политический инструмент. В настоящее время к ней достаточно часто прибегают как развитые, так и развивающиеся страны, когда они хотят повлиять на формирование общественного мнения в других странах. Для этого, например, нанимается специализированная фирма, которой поручается проведение информационной целенаправленной пропагандистской кампании в средствах массовой информации за рубежом. Вмешательство в

экономические или политические процессы с использованием различных открытых или скрытых средств (например, предоставление экономической помощи, финансирование деятельности оппозиционных кругов и т.д.) также представляет собой мирный инструмент внешней политики.

**Шпионаж**, несмотря на его природу, т.е. нелегальный характер деятельности агентов секретной службы одной страны на территории другой страны, тем не менее, относится к числу мирных инструментов внешней политики.

**Экономическая интервенция** – вмешательство одного государства в экономику другого. Экономическая интервенция может проводиться путем воздействия на цену экспортируемых товаров или валютный курс.

**Политическая интервенция** – вмешательство одного государства в политический строй другого.

Итак, между дипломатией и вышеперечисленными мирными инструментами внешней политики существуют принципиальные отличия. Выделим основные.

**Дипломатия** – это постоянно действующий институт профессиональных посредников (переговорщиков), дипломатов, созданный в каждом государстве с целью:

- установления поддержания постоянных контактов между странами;
- информирования, разъяснения официальной позиции своего правительства в стране пребывания;
- подготовки и ведения переговоров от имени и по поручению своего государства с целью гармонизации интересов сторон и достижения соглашения;
- предоставление некоторых публичных услуг гражданам своей страны, оказавшихся по разным причинам за её пределами (нотариальных, например).

### Тема 3. Взаимосвязь мировой торговли и коммерческой дипломатии

**Коммерческая дипломатия** представляет собой комплекс приемов, методов и практических действий, применяемых для решения задач, стоящих перед внешнеторговой политикой. В сферу коммерческой дипломатии входят искусство вести переговоры, умение предотвращать и урегулировать международные конфликты во внешнеэкономической сфере, находить компромиссы и взаимоприемлемые решения сложных внешнеэкономических проблем. С развитием многосторонних межгосударственных организаций, в частности ВТО, и ведением в этой связи многосторонних переговоров коммерческая дипломатия приобретает растущее значение.

*Мировая торговля (МТ)* – это одностороннее перемещение за границу товарно-материальных ценностей в обмен на денежные потоки.

Заинтересованность отдельных стран в расширении своих международных торговых связей объясняется:

- потребностями сбыта продукции на внешних рынках;
- необходимостью получения отдельных товаров извне;
- стремлением извлечь более высокую прибыль в связи с использованием дешевой рабочей силы и сырья других стран.

*Показатели состояния и развития мировой торговли:*

- стоимостной и физический объем мирового товарооборота;
- общая товарная и географическая структура мирового товарооборота;
- уровень специализации и индустриализации экспорта;
- коэффициенты эластичности мировой торговли, экспорта, импорта, условий торговли;
- экспортная и импортная квоты;
- сальдо торгового баланса.

*Современные особенности мировой торговли:*

- резкое возрастание объемов международной торговли;
- изменения в географическом распределении: сокращение удельного веса в мировой торговле развивающихся стран и возрастание удельного веса в мировой торговле развитых стран;
- изменение в товарной структуре мирового экспорта под воздействием НТР в сторону увеличения обмена наукоемкой продукцией и услугами;
- неравномерность развития внешнеторгового оборота, исчисленного на душу населения;
- появление новых отраслей и производств, а также растущая зависимость ряда стран от импорта некоторых видов продукции, тенденция к увеличению импортной зависимости стран;
- превращение из простой реализации на внешнем рынке определенного излишка продукции в заранее согласованные поставки товаров между кооперирующимися предприятиями разных стран.

*Условия и причины высокого устойчивого динамизма мировой торговли:*

- общее состояние мировой экономики (темпы экономического роста, международное и государственное регулирование экономики, НТР, ТНК и т. д.);
- сдвиги в производстве и как следствие – развитие МРТ;
- либерализация мировой торговли;
- международная экономическая интеграция;
- включение развивающихся стран и стран с переходной экономикой в систему мировой торговли и международных экономических отношений.

*Направления влияния мировой торговли на мировую экономику:*

- развитие производства;
- развитие транспортных средств;
- развитие инфраструктуры.



*Регулирование мировой торговли* – деятельность национальных правительств и наднациональных органов по созданию ее правовых основ, упорядочению и координации текущих процессов. Объективная потребность в этом назрела уже в 1930 годах, когда отсутствие правил игры в ней приводило к торговым войнам, резко сужало возможности международного товарообмена, усугубляло мировой кризис. После второй мировой войны планировалось создать международную торговую организацию (МТО), в функции которой входило бы регулирование на многосторонней основе вопросов торговой политики, инвестиций и т. д. Ее устав (так называемая Гаванская хартия) содержал правила взаимной торговли, которые участвующие страны обязались бы соблюдать.

Свод этих правил с приложением к нему списка тарифных уступок получил название Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), которое вступило в силу с 1 января 1948 года.

## **Практические задания к разделу 1: «Коммерческая дипломатия»**

### **Тема 1. Роль и развитие многосторонней коммерческой дипломатии в современном мире**

#### **Круглый стол**

1. Многосторонняя коммерческая дипломатия начала XXI века: цели, задачи, методы. Основные этапы развития многосторонней коммерческой дипломатии (1990 – 2017 годы).

2. Многосторонняя коммерческая дипломатия и развитие международного, транснационального производства: взаимосвязь и взаимодействие национальных и транснациональных интересов бизнес-

сообщества в формировании многосторонней экономической дипломатии. Основные итоги этого процесса за последние два десятилетия.

3. Многофункциональный характер многосторонней коммерческой дипломатии, позволяющий находить комплексное решение торговых, финансовых, регулятивных и других проблем путем переговоров, подготовки соглашений, создания международных институтов.

4. Роль многосторонней коммерческой дипломатии в создании глобальной системы принципов, правил и правовых норм международного обмена товарами, услугами, предметами интеллектуальной собственности, капиталом, рабочей силой и технологией. Основные этапы этого процесса в период 1990 – 2017 годы.

5. Предотвращение кризисных ситуаций в мировой экономике, попытки антикризисного регулирования, развитие основ глобального «управления» мировой экономикой – новые направления многосторонней коммерческой дипломатии начала XXI века. Работа «двадцатки» и «восьмерки» ведущих государств мира в этом направлении.

6. Роль многосторонней коммерческой дипломатии в формировании интеграционных группировок. Многосторонняя экономическая дипломатия как инструмент создания и развития Таможенного союза Белоруссии, Казахстана и России.

### **Темы дискуссий**

1. Поясните разницу между англо-американской и франко-германской системой организации дипломатических органов.

2. Особенности профессиональных и личностных качеств дипломатических работников основных западных стран.

3. Принципы дипломатии основных западных стран.

4. Особенности дипломатического протокола основных иностранных

государств.

5. Какие особенности профессиональной подготовки и порядка прохождения службы дипломатических работников иностранных государств вы могли бы отметить?

6. Какие особенности методов современной иностранной дипломатии вы бы отметили?

7. Что такое восточная дипломатия и каковы ее особые черты?

8. Дайте определение многосторонней дипломатии.

9. Как классифицируется международная организация?

10. Каковы функции постоянного представительства государства при международной организации?

11. Дайте краткую характеристику международной конференции (совещанию) как органу многосторонней дипломатии.

12. Назовите основной международно-правовой документ, регулирующий отношения государства с международной организацией.

### **Эссе на тему «Дипломатия XXI века»**

Дипломатия — один из чувствительнейших и одновременно обладающих свойством высокопроводимости инструментов осуществления политики.

Применительно к новому мышлению и на фоне его системы политико-философских взглядов дипломатия становится “новой” в квадрате, а точнее в степени  $n$ , стремящейся к бесконечности. Истоки дипломатии нового мышления — в гуманистическом потенциале, накопленном цивилизацией. И здесь кардинальное значение для внешней политики и дипломатии имеет безусловное признание приоритетности общечеловеческих ценностей. Без такого переворота в приоритетах в пользу общечеловеческих ценностей невозможно покончить с отрывом политики от реальности, навести мосты

между внешнеполитической деятельностью и нравственностью, моралью. Кроме того, опорой современной дипломатии является позитивный опыт международного общения как в двусторонних рамках, так и в многосторонних.

Сегодня дипломатическая деятельность стала намного богаче и разнообразнее, чем она была, например, век тому назад: современная дипломатия включает многие нехарактерные для нее ранее сферы, такие как взаимодействие с общественностью, координация усилий по урегулированию конфликтов. Формы дипломатической деятельности также становятся все более разнообразными и сегодня не сводятся только к деятельности посольств.

Более того, следует ожидать, что проблема регулирования международных отношений, а значит, и дипломатической деятельности будет лишь усложняться по мере усложнения самих международных отношений. И в этом смысле следует говорить об увеличении роли дипломатии.

Дипломатия начала XXI века держится на приобретении информации и на ее освоении. Получая импульсы от знания, дипломатия регистрирует, запоминает их и затем трансформирует в новые методы, приемы и навыки ведения международных дел. Современная дипломатия изобретает и подбирает оснастку своего инструментария так, чтобы она соответствовала имеющимся в мире условиям материального и духовного бытия. Затмения и озарения дипломатии напрямую зависят от достоверности и качества добываемой ею информации. А скорость поступления и распространения информации, гласность, открытость, прозрачность целей и намерений внешней политики и дипломатии — один из самых надежных показателей уровней цивилизованности государства и общества в целом.

Несмотря на сохранение классических форм и функций дипломатической деятельности, новые моменты в международных

отношениях — разнообразные технические средства, бурное развитие многосторонней дипломатии, дипломатии на высоком и высшем уровне — все же существенным образом повлияли на дипломатию конца XX начала XXI веков и породили немало сомнений в отношении традиционной дипломатии, осуществляемой, прежде всего, через дипломатические представительства. В результате с новой силой зазвучали вопросы, возникшие еще в начале века, о том, нужна ли вообще дипломатия в современном мире, находится ли она в упадке и каковы перспективы ее дальнейшего развития.

Дипломатия на рубеже XX – XXI вв. действительно переживает глубокие изменения. Функции дипломатии, которые раньше были фактически прерогативой внешнеполитических ведомств и в основном осуществлялись посольствами, сегодня реализуются по различным государственным и часто даже негосударственным каналам. Исчезла ли при этом дипломатия? Скорее нет, однако перед ней как никогда остро встал вопрос о координации действий различных структур и организаций.

Иными словами, при таком понимании дипломатии ее задача ограничивается только реализацией внешнеполитического курса. На самом деле дипломатия сама активно влияет на формирование внешней политики.

Если же говорить о дипломатии в целом, то в ней в связи с усложнением мира, быстрым его изменением, развитием средств коммуникации и т.д. все более важной становится аналитическая работа.

В заключение следует подчеркнуть, что значение дипломатии на стыке двух столетий несомненно возросло. Это обусловлено прежде всего тем, что силовые решения международных проблем, несмотря на их продолжающееся использование, становятся все более опасными. Кроме того, перестройка международных отношений, связанная с процессами глобализации, выходом на мировую арену негосударственных участников, ставит перед дипломатией задачи активного вовлечения в создание нового облика мира.

### ***Задание***

На основе представленного образца эссе Вам необходимо написать собственное научное эссе на проблемную тему.

## **Тема 2. Методы и механизмы многосторонней коммерческой дипломатии**

### **Круглый стол**

1. Методы многосторонней коммерческой дипломатии: формальные и неформальные встречи, консультации и переговоры, обмен дипломатическими документами, дипломатические конференции, участие в регулярной работе международных экономических организаций и другие.

2. Формат переговоров: переговоры и договоренности, охватывающие всех участников (многосторонний уровень); переговоры и договоренности, создающие обязательства для части участников (ограниченно многосторонние переговоры); групповые обсуждения – переговоры и договоренности (группы стран по уровню развития), региональные (интеграционные) переговоры. Значение различных форматов переговоров в многосторонней коммерческой дипломатии.

3. Национальные учреждения, осуществляющие многостороннюю коммерческую дипломатию, роль органов законодательной и исполнительной власти, их статус и функции. Методы воздействия национальной бизнес-среды на формирование многосторонней коммерческой дипломатии. Механизм взаимодействия государства и общества в этих целях.

4. Роль и механизм воздействия наднациональных органов в формировании и осуществлении многосторонней коммерческой дипломатии (Евросоюз, Таможенный союз Белоруссии, Казахстана и России).

## **Кейс-задача: «Практика международных конференций»**

История международных конференций уходит в далекое прошлое. Первоначально, вплоть до второй половины XIX века, среди международных конференций различали конгрессы и конференции. Конгрессами именовались обычно такие международные конференции, в которых участвовали главы государств и правительств и которые преследовали заключение мирных договоров: таковы, например, Венский конгресс 1815 года, Аахенский конгресс 1818 года, Парижский конгресс 1856 года. Однако уже с конца прошлого века и особенно с начала XXI века термин «конгресс» совсем выходит из употребления, и в практику межгосударственных совещаний все чаще внедряются названия «международная конференция» и «международное совещание»: Версальская конференция 1919 года, Конференция трех великих держав в период второй мировой войны, Парижская мирная конференция, Женевское совещание глав правительств четырех держав 1955 года, Совещание по безопасности и сотрудничеству в Европе 1972 – 1975 годов и др.

Термин «конгресс» чаще всего употребляется в отношении международных совещаний и встреч либо общественных организаций, либо специалистов и научных деятелей – Конгресс миролюбивых сил, Всемирный конгресс профсоюзов, Международный конгресс хирургов и т. п.

Среди современных международных совещаний, конференций, заседаний необходимо четко различать два основных вида: международные конференции, являющиеся сессионным органом международных организаций, и международные конференции, имеющие самостоятельное значение и созываемые по данному конкретному вопросу или вопросам. Первый вид международных конференций обычно носит специальные названия: Генеральная Ассамблея ООН, Совет Экономической Взаимопомощи, Экономический и Социальный Совет ООН и т. п. Такие

совещания работают сессионно — на очередных и внеочередных сессиях. При этом в практике таких международных совещаний само понятие «совещание» нередко приобретает значение очередной сессии данного органа. Таковы, например, очередные совещания Политического Консультативного Комитета Организации Варшавского Договора.

Однако в практике ряда международных специализированных организаций, создание которых во времени уходит к началу XX или даже к концу прошлого века, сохранилось название «конференция» как сессионного представительного органа этих международных организаций.

По предметному содержанию работы и целям созыва международные конференции и совещания могут подразделяться на политические международные конференции и совещания и на международные конференции и совещания по специальным вопросам. В зависимости от предметного содержания работы международных конференций и совещаний государства определяют и вид представительства на них.

Каждая международная встреча или конференция представляет собой важный этап в развитии международных отношений и развитии отношений между отдельными странами. Такая встреча подготавливается заранее, ибо не получить никакого результата от встречи или закончить встречу полным провалом только вследствие ее неподготовленности отнюдь не является свидетельством искусства дипломатии.

Современная практика международных конференций знает три формы участия: 1) полномочные делегации с правом решающего голоса; 2) наблюдатели и информаторы с правом лишь совещательного голоса и 3) представители от международных организаций, которые не рассматриваются как наблюдатели и информаторы, хотя в основном имеют те же права, что и наблюдатели, и не обладают правом решающего голоса.

При выработке повестки дня международной встречи или конференции заинтересованные страны всегда учитывают перспективы возможного



решения вопросов, внесенных в повестку дня. Повестка дня обычно заранее согласовывается, однако случается, что некоторые вопросы остаются несогласованными, в этом случае целесообразность их постановки решается уже в ходе самой встречи.

В нотной переписке, которая обычно предшествует созыву подобного рода международных конференций и совещаний, не всегда точно формулируется повестка дня, хотя, как правило, основной вопрос всегда согласовывается между странами — участницами предстоящей конференции. Повестка дня конференций и совещаний иногда разрабатывается на предварительных совещаниях представителей государств — участников предстоящей конференции. Иногда бывает, что на таких предварительных конференциях даже разрабатываются рекомендации по каждому из вопросов повестки дня. Обычно такие предварительные совещания предшествуют лишь конференциям глав правительств и государств с большой и сложной повесткой дня.

Обычно на первом же заседании конференции или совещания определяется председатель или устанавливается принцип председательствования, вице-председатель (далеко не всегда) секретарь и другие основные органы конференции, если обо всем этом участники не договорились в предварительном порядке. Регламенты некоторых конференций предусматривают сдачу делегациями своих полномочий и их проверку до дня открытия. Для проверки полномочий обычно избирается мандатный комитет или комиссия по проверке полномочий. Для подготовки и согласования текстов рабочих и официальных документов избирается редакционный комитет. В зависимости от надобности образуются и другие органы конференции или совещания — комитеты и комиссии.

Пленарные заседания конференций и совещаний обычно проводятся публично, если не принято какого-либо другого решения самой конференцией. В начале работы конференции, если не принято решений в

предварительном порядке, определяются официальные и рабочие языки конференции и ее документов. Однако каждый делегат, независимо от того, признан ли язык его страны официальным или рабочим, как правило, выступает на своем родном языке. Но все документы и труды конференции публикуются лишь на принятых конференцией языках. В результате международных встреч, совещаний и конференций заключаются те или иные договоры и соглашения (конвенции), которые подписываются как на самих конференциях, так и после них. Обычно международные договоры или конвенции содержат:

- вступительную часть (преамбулу), говорящую об участниках договора, о его главных задачах и целях, об уполномоченных для подписания договора или конвенции лицах;
- статьи об обязательствах сторон;
- статью о сроке действия и вступления в силу договора;
- статью о порядке ратификации, о месте и сроке обмена ратификационными грамотами;
- указание места и даты подписания и языков, на которых составлен договор (конвенция);
- подписи и печати государств.

Кроме договоров и соглашений имеет место подписание также протоколов к договорам и соглашениям или самостоятельных протоколов по отдельным вопросам, определяющим порядок осуществления договоров или соглашений, обмен письмами между главами делегаций, ведших переговоры, в которых (письмах) устанавливается порядок применения тех или иных статей договора (соглашения) или делаются какие-либо оговорки к ним.

Итоги переговоров во время международных встреч и конференций могут быть зафиксированы и в виде совместной декларации, подписанной участниками переговоров, в которой в более общей форме, чем в договоре

или соглашения, выражаются позиции участников переговоров и говорится о договоренности по тем или иным вопросам политики.

### ***Задание***

1. Кратко опишите необходимые атрибуты международной конференции.
2. Какие виды международных конференций являются наиболее «популярными» в современной дипломатии?

## **Тема 3. Административно-технические проблемы (на национальном и международном уровнях) многосторонней коммерческой дипломатии**

### **Круглый стол**

1. Проблемы на национальном уровне: наличие ведомства, организующего участие страны в этой форме деятельности, наличие кадровых и финансовых ресурсов, необходимых для этого, подготовка специализированных кадров, организация национального представительства при международных учреждениях.

2. Проблемы на международном уровне: возможный языковой барьер в переговорах и в деятельности международных учреждений, механизм принятия решений, отстраняющий часть участников от возможности выработки решения и участия в его принятии, недостаточное информационное обеспечение отдельных государств. Задачи и цели борьбы развивающихся государств за улучшение своего участия в многосторонней коммерческой дипломатии, позиция РФ по этому вопросу.

## **Тема 4. Государства – участники многосторонней коммерческой дипломатии (Россия, развивающиеся государства, развитые государства в многосторонней коммерческой дипломатии)**

### **Круглый стол**

1. Россия в многосторонней коммерческой дипломатии. Основные инициативы и достижения последних двух десятилетий: деятельность России в рамках экономических учреждений системы ООН, ведущих международных экономических форумов, формирование зоны свободной торговли в рамках СНГ, создание Таможенного союза и Единого экономического пространства Белоруссии, Казахстана и России. Национальные институты, механизмы и инструменты, обеспечивающие эффективное участие РФ в многосторонней коммерческой дипломатии, стратегия РФ в этом направлении.

2. Развивающиеся государства в многосторонней коммерческой дипломатии, растущая роль этой группы государств в этом направлении деятельности, основные цели и задачи, роль КНР, Индии и Бразилии на этом участке многосторонней коммерческой деятельности.

3. Развитые государства в многосторонней коммерческой дипломатии: стратегическая линия США на формирование Панамериканской зоны свободной торговли, Транстихоокеанской и Трансатлантической зон свободной торговли, успехи и неудачи на этом пути, стратегия расширения Евросоюза – движение на Восток, экономические и политические трудности этого направления многосторонней коммерческой дипломатии ЕС.

4. Другие инициативы отдельных развитых государств в сфере многосторонней коммерческой дипломатии. Многосторонние торговые переговоры Доха-раунд в рамках ВТО, общая оценка целей и задач этих переговоров и перспектива их завершения в ближайшие годы (с учетом

принятого Девятой конференцией министров ВТО мини-пакета, включающего часть вопросов Доха-раунда).

## **Тема 5. Современная система международных экономических организаций, их место и роль в многосторонней коммерческой дипломатии**

### **Круглый стол**

1. Современная система международных экономических организаций: виды, категории, функции и этапы развития. Экономические организации системы ООН: Экономический и социальный совет ООН, региональные экономические комиссии ООН (в первую очередь Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК), продовольственная и с/х организация ООН (ФАО), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Значение этих организаций в международных экономических и политических отношениях, их роль в осуществлении многосторонней коммерческой дипломатии. Организационная структура и механизм функционирования.

### **Кейс-задача: «Консульская служба и ее функции»**

Кроме посольств и миссий имеются еще такие заграничные представительства государства, как консульства, которые пользуются более ограниченными, по сравнению с дипломатическими представительствами, правами, привилегиями и иммунитетом в стране пребывания.

Консульства представляют государство в вопросах защиты интересов граждан и интересов государства главным образом в области торговой и имущественно-правовой. Они оформляют также паспорта, визы и другие

документы как для граждан страны, которую они представляют, так и для граждан страны пребывания, когда это связано с какими-либо торговыми, культурными и иными отношениями со страной этого консульства. Обычно консульства открываются в тех местах, где имеется наибольшее количество граждан соответствующей страны или какие-то постоянные связи с этим государством. Консульства бывают в портовых городах и в пунктах, где ведутся торговые сношения, где требуется оформление ряда имущественно-правовых вопросов и т. д.

Консульство не может представлять государство в политической области и в общедипломатическом плане. Хотя, как правило, и при нормальных дипломатических отношениях консульство представляет государство лишь в плане имущественно-правовых отношений, тем не менее в порядке исключения при отсутствии дипломатических отношений консульства иногда играют и более важную роль. С их организации начинается нередко развитие нормальных дипломатических отношений.

Консульство может быть учреждено на территории государства пребывания только с его согласия, как и определение местопребывания и границы консульского округа. Глава консульского учреждения (генеральный консул, консул, вице-консул, консульский агент) получает от министра иностранных дел правительства, пославшего его, документ — консульский патент, который и предъявляется им правительству страны пребывания. Он допускается к исполнению своих обязанностей в своем консульском округе по получении от правительства страны пребывания разрешения, которое носит название экзекватуры.

### *Здание*

Кратко охарактеризуйте институт консульства как дипломатическое представительство. Составьте сравнительную характеристику всех видов дипломатических представительств.

## **Тема 6. Задачи, направления и различные аспекты взаимодействия России с международными экономическими организациями и форумами**

### **Круглый стол**

1. Исторические аспекты, особенности развития, современные масштабы и направления взаимодействия России с международными экономическими организациями и форумами, ключевые инициативы России и их результаты.

2. Финансовые, правовые, организационные, информационные аспекты взаимодействия России с международными экономическими организациями и форумами. Результаты такого взаимодействия с позиций интересов России.

3. Пути повышения эффективности членства и взаимодействия России с международными экономическими организациями и форумами. Результаты председательства России в международных организациях и форумах («Группа 8», «Группа 20», АТЭС, СНГ), актуальные вопросы председательства РФ в ШОС и БРИКС в 2014 – 2017 годах. Процесс вступления России в ОЭСР.

## **Тема 7. Учреждение и функции ВТО. ВТО в многосторонней коммерческой дипломатии**

### **Круглый стол**

1. Краткая история создания ВТО. Функции ВТО. Административная и правовая структура ВТО.

2. Роль многосторонней коммерческой дипломатии как одного из инструментов создания ВТО и ее деятельности.

3. Механизм принятия решений в ВТО. Использование в целях защиты национальной экономики многосторонней коммерческой дипломатии в рамках правил ВТО. Возможности разрешения торговых споров в рамках ВТО, используя методы многосторонней коммерческой дипломатии.

4. Переговорный процесс в рамках ВТО. Сложившиеся правила, методика и обычаи многосторонней коммерческой дипломатии в рамках ВТО.

5. Переговорный процесс о присоединении России к ВТО – яркие страницы участия РФ в многосторонней коммерческой дипломатии. Основные этапы переговоров. Протокол о присоединении России к ВТО.

6. Оценка последствий членства в ВТО для экономики России.

Использование членства в ВТО для развития участия РФ в многосторонней коммерческой дипломатии.

## **Тема 8. Методы защиты национальной экономики, разрешенные правилами ВТО**

### **Круглый стол**

1. Защита тарифными методами. Тарифные переговоры в рамках ВТО.

2. Возможность применения защитных мер в случае, если импорт товаров возрастает по непредвиденным обстоятельствам и наносит ущерб национальным отраслям производства (статья XIX-1994, Соглашение по защитным мерам ВТО).

3. Правовые положения и соглашения ВТО (Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ-1994); Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).



## **Вопросы к итоговой аттестации по дисциплине**

### **«Коммерческая дипломатия»**

1. Роль и развитие многосторонней коммерческой дипломатии в современном мире.
2. Методы и механизмы многосторонней коммерческой дипломатии.
3. Административно-технические проблемы (на национальном и международном уровнях) многосторонней коммерческой дипломатии.
4. Государства – участники многосторонней коммерческой дипломатии (Россия, развивающиеся государства, развитые государства в многосторонней коммерческой дипломатии).
5. Современная система международных экономических организаций, их место и роль в многосторонней коммерческой дипломатии
6. Задачи, направления и различные аспекты взаимодействия России с международными экономическими организациями и форумами.
7. Учреждение и функции ВТО. ВТО в многосторонней коммерческой дипломатии.
8. Методы защиты национальной экономики, разрешенные правилами ВТО.
9. Роль взаимодействия государственных органов и бизнеса в процессе торгово-политических переговоров.
10. Дипломатический этикет и протокол в коммерческой дипломатии.
11. Особенности разрешения споров в соответствии с ГАТС, ТРИПС и другими соглашениями ВТО.
12. Порядок подготовки и ведения переговоров.
13. Переговоры в рамках процесса присоединения РФ к ВТО.
14. Двусторонние международные экономические переговоры: теория и практика.
15. Виды жалоб и типы споров в соответствии с ГАТТ.

16. Основные принципы управления конфликтами в процессе переговоров.

17. Особенности переговоров по тарифным уступкам в рамках переговоров по присоединению к ВТО.

18. Современная экономика и дипломатия.

19. Функции, цели и основные черты сложившейся системы разрешения споров.

20. Организация экономической дипломатии.

21. Роль генерального директора и секретариата ВТО.

22. Основные механизмы экономической дипломатии.

23. Процедура разрешения споров в положениях ГАТТ-47.

24. Понятие третьих лиц и «друзей суда».

25. Опыт разрешения споров в ГАТТ-47.

26. Экономическая дипломатия России в отношении стран СНГ.

27. Роль экспертов и экспертных групп.

28. Экономическая дипломатия Евросоюза

29. Особые права развивающихся стран.

## Раздел 2. Международные торговые переговоры и споры

### Тема 1. Теоретические основы международных переговоров

Понятие «переговоры» – русский эквивалент английского термина «*negotiation*» и французского «*negociation*», которые имеют латинское происхождение. Самые ранние употребления этого термина связаны с торговлей и деятельностью купцов (франц. «*negociant*», англ. «*negotiant*» – торговец, негоциант).

Словарь международного права дает следующее определение международных переговоров: «Одна из основных форм контакта между представителями разных государств в целях обмена мнениями, решения вопросов, представляющих взаимный интерес, урегулирования разногласий, развития сотрудничества в различных областях, выработки и заключения международных соглашений и т.п.».

#### ***Характерные особенности переговоров:***

1. Наличие проблемы как предпосылка любых переговоров.
2. Сходство и различие интересов сторон. При отсутствии общих интересов отношения между сторонами (государствами) могут быть нейтральными, при расхождении интересов возможна конфронтация. Для переговоров необходима ситуация со смешанными интересами, у потенциальных участников должны быть и единые интересы, и конфликт интересов. Различие интересов не означает, что стороны имеют только противоречащие друг другу интересы. Интересы бывают взаимоисключающие и непересекающиеся. Взаимоисключающие интересы означают, что стороны хотят одного и того же (претензия на одну и ту же территорию). Непересекающиеся интересы предполагают, что реализация интересов одной стороны не затрагивает интересы другой стороны.

3. Взаимозависимость участников переговоров из-за невозможности реализовать свои интересы в одиночку. Чем выше взаимозависимость, тем больше шансов успешного завершения переговоров.

4. Сложная структура переговоров – подготовительная стадия и собственно переговоры.

5. Общение участников переговоров.

6. Поиск решения проблемы – важнейшая черта переговоров, отличающая их от других способов взаимодействия.

***Основные функции переговоров:***

- формирование общественного мнения;
- информационно-коммуникативная;
- регуляционная;
- пропагандистская;
- решение внутривнутриполитических и внешнеполитических задач;
- координация действий на международной арене.

Международные переговоры ведутся министерствами иностранных дел и дипломатическими представительствами. Руководство внешними сношениями, а также ведением переговоров и заключением международных соглашений представляет прерогативу исполнительной власти, которая реализуется через ведомства международных связей. Дипломатические представительства составляют звено в этой цепи.

За исключением случаев, когда закон предоставляет полномочия в вопросах ведения международных переговоров определенным правительственным ведомствам, общее руководство ведением переговоров и направление их в рамках национальной политики, а также ответственность возлагаются на министерство иностранных дел.

Поскольку правительственные ведомства могут иметь различные взгляды на предмет переговоров, министерству иностранных дел следует предусмотреть консультации для определения целей переговоров,

предложений, которые делегация будет выдвигать, переговорной позиции и рамок, из которых она не должна выходить. Министерство должно сформулировать директивы для ответственного за ведение переговоров. Заинтересованные министерства должны быть представлены в делегации компетентными должностными лицами.

На переговоры технического характера министерство иностранных дел ставит во главе национальной делегации представителя министерства, заинтересованного в данных переговорах. Однако это не уменьшает ответственности министерства иностранных дел, которое назначает своего специалиста в качестве соделегата или заместителя делегата делегации.

Министр иностранных дел или его уполномоченный представитель подписывает международные соглашения по полномочию, данному главой государства. Затем МИД представляет их главе государства и парламенту для ратификации и обеспечивает их публикацию и хранение. Когда соглашение становится законом государства, заинтересованные правительственные ведомства предпринимают административные меры для его выполнения.

Эти правила относятся к двусторонним и многосторонним политическим переговорам большого значения.

Главы представительств уполномочиваются верительными грамотами решать все вопросы, возникающие между государствами, и выступать от имени своих правительств. Иностранные власти, к которым они обращаются, должны рассматривать их как лиц, действующих в соответствии с инструкциями. Дипломатические агенты несут персональную ответственность за превышение полномочий.

Главы дипломатических представительств играют важную роль в ходе подготовительной фазы переговоров. Когда их уведомляют непосредственно или через их консулов о возникших трудностях, они ставят перед своим министерством иностранных дел принципиальные вопросы для их разрешения.

Если урегулирования нельзя достичь на основе международного права или местного законодательства, то вопрос с рекомендациями они передают своим правительствам, которое решает, проводить переговоры с целью адаптации местного законодательства или заключать новое международное соглашение.

Когда требуется более тщательное изучение какого-либо вопроса на конференции специальных представителей двух или более правительств, осуществляется обмен нотами с указанием целей намечаемой встречи и места ее проведения.

## **Тема 2. Виды и формы дипломатических переговоров**

Классифицируют переговоры по следующим основаниям:

- заинтересованность сторон в проведении переговоров;
- уровень представительства на переговорах;
- число участников переговоров;
- потребности участников переговоров;
- обсуждаемые проблемы;
- регулярность переговоров;
- форма переговоров.

В зависимости от *заинтересованности сторон* выделяют три типа переговоров:

- в которых участники или один из участников мало заинтересованы в их положительном исходе;
- в которых участники проявляют сдержанный интерес к решению проблемы.
- участники которых реально заинтересованы в совместном решении проблемы.

В зависимости от *уровня представительства* переговоры принято делить на политические и дипломатические.

Политические переговоры ведутся на высшем уровне (саммиты) – между главами государств и правительств – и на высоком уровне – между министрами иностранных дел. Предметом политических служат принципиальные вопросы международных и межгосударственных отношений. Их участники не нуждаются в специальных полномочиях и вправе самостоятельно принимать решения, исходя из национальных интересов своей страны. На таких переговорах решаются самые сложные, спорные, принципиальные вопросы межгосударственных отношений.

Для подготовки переговоров на высшем уровне, как правило, создаются специальные комиссии, в работе которых принимают участие делегации сторон на уровне заместителей глав правительств. Их задача состоит в обеспечении должной подготовки встреч на высшем уровне. От успеха работы такой комиссии порой зависит сама возможность основной встречи. Дипломатия крупных держав нередко выдвигает требования, согласие с которыми служит предварительным условием встречи.

Дипломатические переговоры проводятся на уровне дипломатических представителей, специальных экспертов государств-участников. Участники дипломатических переговоров действуют на основании четких инструкций и не вправе принимать самостоятельные решения.

В зависимости от *числа участников* переговоры можно разделить на двусторонние и многосторонние (сессии ГА ООН, конференции и сессии региональных международных организаций).

Преимущество двусторонних переговоров состоит в том, что они сводят к минимуму влияние других государств и создают условия для полного учета интересов участников.

Двусторонние переговоры проводятся в двух основных формах – переговоры через обычные дипломатические каналы и прямые переговоры между представителями соответствующих органов государств.

Многосторонние переговоры более сложны в подготовке, а также в процедуре и тактике ведения. Не так давно появился термин «многосторонняя дипломатия», под которой понимается совместное рассмотрение несколькими или большим числом государств международных проблем, представляющих общий интерес, с целью найти их взаимоприемлемое решение. Эта деятельность осуществляется на специально созываемых или постоянно действующих конференциях, в рамках международных организаций, путем переписки, встреч и т.д.

В зависимости от *потребностей участников* переговоры принято делить на переговоры, участник которых:

- стремится удовлетворить потребности противника;
- позволяет противнику попытаться удовлетворить свои потребности;
- пытается удовлетворить потребности противника и свои собственные;
- идет навстречу потребностям противника;
- идет навстречу потребностям противника и своим собственным.

В зависимости от *проблем*, обсуждаемых на переговорах, их можно классифицировать на переговоры по вопросам:

- политическим;
- экономическим;
- военным;
- экологическим;
- гуманитарным и другим вопросам.

По *степени регулярности* выделяют разовые и регулярные (возобновляемые) переговоры.

На разовых переговорах принимается окончательное решение, исчерпывающее повестку дня. Регулярно работающие, или возобновляемые,



переговоры имеют стабильную повестку дня и характеризуются преемственностью в обсуждении вопросов, которая предусматривает возможность возвращения к их решению.

*Формы проведения переговоров:*

- конгрессы;
- саммиты;
- конференции;
- встречи;
- сессии;
- совещания и т.п.

Конгрессы, саммиты, конференции – это съезд представителей государств для обсуждения вопросов и принятия решений или рекомендаций. При участии значительного числа государств крупным державам сложнее навязывать свою волю другим участникам. Конференция дает возможность учитывать интересы всех участников. Если двусторонние переговоры могут вестись бесконечно долго, то временные рамки конференции устанавливаются заранее.

Конференции бывают межправительственные и неправительственные, универсальные и региональные, по какой-либо проблеме, встречи в верхах.

В рамках универсальных и региональных организаций (ОБСЕ, ШОС, ОДКБ) проходят постоянные международные переговоры.

Различия в названиях (переговоры, консультации, встречи, совещания, конференции и др.) юридического значения не имеют. Все эти формы нередко взаимодействуют. В дипломатической практике распространено сочетание различных форм переговоров. Нередко двусторонние и групповые переговоры ведутся в рамках конференции, и их результаты подтверждаются и закрепляются в актах конференции. К примеру, проект конвенции, подготовленный в рамках организации, передается на рассмотрение дипломатической конференции.

Распространено также деление переговоров на формальные и неформальные. Формальные переговоры предполагают подготовку определенного договора или иного официального акта. Неформальные – ограничиваются обсуждением актуальных вопросов, обменом мнениями. Их в отличие от официальных переговоров часто называют консультациями. В то же время государственные деятели отмечают весомое значение неформальных встреч, особенно на высшем уровне.

Выделяют еще прямые и непрямые (через посредников) переговоры.

Переговоры через обычные дипломатические каналы (постоянные дипломатические представительства) отличаются простотой организации и оперативностью, обеспечивают конфиденциальность. Переговоры могут проходить в устной или письменной форме обычно путем обмена письмами между главой представительства и ведомством иностранных дел страны аккредитации. Если глава представительства получит полномочия на подписание договора, то такие переговоры не отличаются от прямых переговоров.

Прямые переговоры ограничивают влияние третьих государств и предоставляют участникам свободу в процедурных вопросах.

Основными видами итоговых документов международных переговоров являются: договор, соглашение, конвенция, протокол, декларация, меморандум, *modus vivendi*, коммюнике. Они фиксируют взаимные права и обязанности между субъектами международного права.

### **Тема 3. Отличительные черты международных переговоров**

**Международные переговоры** – это организованный процесс межличностного взаимодействия иностранных партнеров, ориентированный на разрешение конфликтов или развитие сотрудничества и предполагающий

совместное принятие определенного решения, имеющего международное значение.

Международные переговоры в бизнесе и в политике направлены на решение весьма рациональных и прагматических задач, преследуют прежде всего материальные интересы, однако в них заложен далеко не простой психологический контекст: переговоры часто наполнены кипением страстей, переплетением хитроумных интриг, столкновением характеров, эмоций и амбиций.

Переговоры можно рассматривать как **науку** и **искусство** достижения соглашений в процессе коммуникаций. Теория международных переговоров как **наука** должна дать ответы на весьма сложные вопросы.

- Как верно интерпретировать позицию партнеров по переговорам, принадлежащих к разным культурам, в конфликтной ситуации?

- Как добиться того, чтобы иностранные партнеры поняли вас правильно?

- Каким образом прийти к общему соглашению, если ни одна сторона не хочет поступиться своими деловыми интересами?

Сегодня теоретики разных направлений предлагают весьма противоречивые ответы на эти вопросы. Но все согласны с тем, что переговоры есть особый вид взаимодействия между людьми, которому можно и нужно обучаться.

Если говорить о международных переговорах как об **искусстве**, нельзя не заметить, что это в первую очередь **искусство возможного**: оно балансирует на тонкой грани между «убедить» и «победить», что всегда связано с определенным риском. С этой точки зрения специфика переговоров наиболее полно открывается в *теории игр*. Участие в переговорной игре, как и в любой другой, имеет смысл лишь постольку, поскольку ее результаты не predeterminedены и, следовательно, каждый из игроков имеет свой шанс. Переговоры – форма рискованной деятельности, в ходе которой участники

оспаривают друг у друга возможность определять характер будущих деловых соглашений. Решающим здесь является *принцип неопределенности*, отраженный в понятии риска, а искусство опытного переговорщика состоит в том, чтобы этот риск максимально уменьшить.

Рассматривая международные переговоры как **искусство компромисса**, важно обратить внимание на приемы тонкого лавирования и маневра, на искусство толерантности (терпимости), что особенно важно при кросскультурных коммуникациях. Каждому переговорщику необходима тонкая интуиция и высокое мастерство, знание особенностей культурных традиций партнеров по переговорам, чтобы претворить задуманные идеи в жизнь.

Если же подойти к международным переговорам с позиций науки, то необходимо прежде всего отделить эту форму деловых коммуникаций от других взаимодействий в сфере политики и бизнеса. Сравнивая переговоры с другими деловыми практиками: консультациями, совещаниями, деловыми встречами, можно заметить, что переговоры отличает выраженный процессуальный аспект. Переговоры как процесс представляют собой целостное единство *содержания* (предмет переговоров), процесса *общения* и определенных процессуальных *процедур*, несмотря на различия национальных культур их участников. **Процессуальный аспект переговоров** – это регламент, повестка дня, порядок обсуждения, т.е. соглашение участников о правилах ведения переговоров.

От других видов общения переговоры также отличает наличие общей проблемы у договаривающихся сторон, которую необходимо решить совместными усилиями. **Направленность на совместное решение проблемы** одновременно является и главной функцией переговоров, а ее реализация зависит от степени заинтересованности участников в поиске взаимоприемлемого решения. Современные исследователи, давая

определение переговорам, делают акцент на стремлении к сотрудничеству, которое в большинстве случаев доминирует на переговорах.

#### **Тема 4. Классификация международных переговоров**

Международные переговоры можно классифицировать по целям, задачам, количеству участвующих сторон, степени открытости и сложности.

1. Наиболее распространенной является типология международных политических переговоров по **уровню** представленных участников:

- *переговоры на высшем уровне* – глав государств и правительств;
- *переговоры на высоком уровне* – министров иностранных дел (или министров других ведомств);
- *переговоры в рабочем порядке*, в которых не задействованы первые лица, между представителями политических партий и организаций.

**Международные переговоры на высоком и высшем уровне** имеют особое значение в международных отношениях, поскольку позволяют решить самые сложные и актуальные международные проблемы, принять принципиальные, а иногда и судьбоносные решения, что дает возможность серьезно изменить политическую ситуацию. При этом на переговорах данного уровня договоренности скрепляются подписями высших должностных лиц государств, что призвано обеспечивать дополнительные гарантии выполнения принятых договоренностей. В наиболее сложных ситуациях при этом возможно *посредничество на высшем уровне*, что иногда позволяет найти решения в особо сложных конфликтных ситуациях.

Международные переговоры на высоком и высшем уровне могут иметь различные формы:

- регулярные встречи (например, встречи «Большой восьмерки»);
- двусторонние и многосторонние саммиты;

- переговоры во время празднеств (например, на празднованиях 60-летия окончания второй мировой войны в России в 2005 г.) или похорон. Заметим, что проведение торжественных международных празднеств и похорон часто дает возможность неформального обсуждения проблем с теми лидерами, встречи с которыми в других обстоятельствах затруднены по сложным политическим причинам.

2. Другая известная типология международных переговоров основана на **числе** участников. Здесь выделяются переговоры:

- двусторонние;
- многосторонние.

Очевидно, что организационная структура *многосторонних* переговоров намного сложнее, чем *двусторонних*: здесь требуется больше встреч и обсуждений, иногда необходимо привлечение независимых экспертов. При этом многосторонние переговоры (особенно на международном уровне) требуют особого внимания к выработке регламента и процедур их проведения: решения вопросов о рабочем языке переговоров, о компетенции председателя, порядке предоставления слова, об участии в дискуссии, о внесении предложений, порядке принятия решений, публичном или закрытом характере заседаний и т.п.

Основные цели и задачи международных переговоров могут быть различными:

- установление и развитие международных отношений;
- урегулирование возникшего конфликта;
- достижение и подписание соглашения;
- обмен информацией и выяснение позиций сторон.

Наконец, переговоры могут преследовать манипулятивные цели, призванные повлиять на мировое общественное мнение, маскируя истинные намерения одной из сторон (часто такие переговоры ведутся перед началом военных действий, чтобы усыпить бдительность противников).

3. Среди других типологий отметим разделение переговоров:

- на *прямые* и *непрямые*;
- *открытые* и *конфиденциальные*;
- *стандартные* и *нестандартные*.

*Прямые* переговоры ведутся непосредственно самими участниками, *непрямые* могут проходить с помощью посредников, когда непосредственная встреча заинтересованных сторон затруднена по каким-то причинам.

**Посредник** (медиатор) – это лицо (а также организация, государство), при участии которого ведутся переговоры между сторонами.

Различают посредничество *официальное* и *неофициальное*. В первом случае в роли посредника выступают государства или межправительственные организации, во втором – частные лица, научные или неправительственные организации. О *конфиденциальных* переговорах обычно вообще ничего не сообщается в открытой печати.

*Стандартными* принято называть переговоры в условиях известной деловой или политической ситуации, когда достаточно прозрачны основные обстоятельства и правила игры, принципы аргументации, присутствуют тексты стандартных договоров. Напротив, в новой ситуации на рынке или в мире политики, когда действия и принципы еще не определены, переговоры принято называть *нестандартными*.

В любом случае вести переговоры – значит принимать и оценивать политические и деловые отношения в их взаимозависимости, избегая атмосферы враждебности и конфликтов.

Не случайно все серьезные события в мире политики и бизнеса были подготовлены с помощью переговоров, а если вам порой кажется, что это не так, — значит, переговоры были строго конфиденциальными.

## **Тема 5. Разрешение международных торговых споров**

### **Рассмотрение международных торговых споров государственными судами**

Разрешение торговых споров, возникающих между предпринимателями различной национальной принадлежности, возможно путем обращения к компетентным судам конкретных государств, в сферу юрисдикции которых входит рассмотрение таких коммерческих споров. Такой способ разрешения торговых споров (известно, что международные торговые споры могут разрешаться также в международных и внутренних третейских судах или иными словами, в коммерческих арбитражах, а также в рамках иных альтернативных способов разрешения правовых споров) вызывает доверие предпринимателей, поскольку эффективность разрешения споров обеспечивается силой государства, которое организует процедуры разрешения международных торговых споров. В то же время следует отметить, что обращение к государственным судам за судебной защитой в какой-то степени менее эффективно нежели обращение к третейским судам или иным альтернативным институтам разрешения международных коммерческих споров. Так, процедуры разрешения торговых споров в государственных судах, как правило, более дороги для тяжущихся предпринимателей. Они более длительны по времени, что также является немаловажным для предпринимателей фактором, поскольку коммерсанты в большей степени, нежели другие субъекты гражданского оборота, заинтересованы в скорости разрешения споров.

Кроме того, в некоторых случаях у коммерсантов возникают обоснованные сомнения в ангажированности национальных судов, которые по тем или иным причинам зачастую склонны к первоочередной защите отечественных предпринимателей.



Судебные системы различных государств структурированы по-разному. Это проявляется, в частности, и в том, каким образом организуется порядок рассмотрения торговых споров с участием иностранных предпринимателей. Можно выделить *несколько типов организации рассмотрения этой категории споров*.

*Во-первых*, в ряде государств подобного рода споры рассматриваются судами общей юрисдикции. К таким государствам относятся, например, Нидерланды, Италия, в которых рассмотрение коммерческих споров производится в общих судах (в Италии они носят наименование трибуналов); Кипр и Люксембург, правосудие по торговым делам в которых осуществляется в окружных судах; Литва и Эстония, торговые споры в которых рассматриваются судами общей юрисдикции первой инстанции. При этом, зачастую, в качестве суда первой инстанции, компетентного рассматривать торговые споры с участием иностранных предпринимателей, выступает судебная коллегия в составе вышестоящего суда. Это обусловлено тем, что коммерческие дела, как правило, являются более сложными как с юридической, так и с фактологической точки зрения, что, естественно, требует более квалифицированных судебных органов, разрешающих такие споры. К примеру, в Германии земельный суд (т. е. суд земли – субъекта федерации) по заявлению одной из сторон может передать рассмотрение хозяйственного спора в Торговую палату в составе этого земельного суда. В Польше в воеводских судах функционируют торговые палаты (торговые суды). В Бельгии действуют коммерческие трибуналы, к предметной компетенции которых отнесены споры между коммерсантами (в том числе иностранными), отнесенные законом к торговым. Председатель коммерческого трибунала по должности входит в состав окружного суда, задачей которого является решение конфликта компетенции между различными судебными органами. В Венгрии в составе областного суда действуют секции по разрешению торговых дел.

**Во-вторых**, в некоторых государствах создаются специализированные ветви судебной власти коммерческой юрисдикции, в рамках которой и рассматриваются помимо прочего и споры с участием иностранных коммерсантов. Эти суды носят наименование торговых, экономических или коммерческих судов. В России такими судами являются государственные арбитражные суды, которые рассматривают споры в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности, в том числе и с участием иностранных предпринимателей. В Республике Молдова эту функцию выполняют экономические суды. Во Франции существует система торговых судов, которая насчитывает 228 судов, обладающих исключительной компетенцией по рассмотрению дел, связанных с торговыми отношениями, в том числе и с участием иностранных предпринимателей.

В некоторых государствах разрешение торговых споров распределяется среди нескольких ветвей специализированных судов, в зависимости от иных критериев спорных правоотношений. К примеру, в Дании созданы торговые и морские суды, в компетенцию которых входит рассмотрение споров, требующих познаний в области коммерции и морского права. Однако особенностью организации судопроизводства в данном случае является то обстоятельство, что по соглашению сторон рассмотрение таких споров может быть передано в сферу юрисдикции окружных судов, рассматривающих иные гражданские дела.

**И в третьих**, в некоторых государствах в составе судебной системы создаются специализированные суды по рассмотрению торговых споров с участием иностранных предпринимателей и коммерсантов. Однако таких государств немного; к их числу относятся, например, Соединенные Штаты Америки, в которых создан международный суд по разрешению споров с участием иностранных предпринимателей. При этом предметная подведомственность таких судов существенным образом ограничена. Таким

образом, в США создана юрисдикционная система, элементом которой является суд, предназначенный разрешать торговые споры в отношениях между американскими и иностранными предпринимателями. В 1890 г. конгрессом США был учрежден Совет таможенных оценщиков импортируемых товаров в составе девяти таможенных оценщиков, на которых были возложены обязанности по проверке решений федеральной таможни США о тех суммах таможенных сборов, которые выплачивались импортерами. По своей юридической сути это был квазисудебный административный орган, находившийся в ведении и под контролем исполнительного органа — Министерства финансов США. В 1926 г. конгрессом США в соответствии со ст. 1 Конституции США был учрежден Федеральный суд США по таможенным спорам, который заменил Совет таможенных оценщиков. С этого момента квазисудебный орган стал трансформироваться и с течением времени интегрировался в судебную систему США, став в конечном итоге полноценной ее частью. В 1965 г. Конгресс США принял соответствующее решение, которым окончательно легализовал этот орган как судебный. Окончательное юридическое оформление статуса этого судебного органа произошло в 1980 году с принятием закона «О судах по таможенным спорам». С этого времени судебный орган в соответствии с законом стал именоваться «Федеральным судом США по международной торговле». К юрисдикции Федерального суда по международной торговле относится рассмотрение дел по искам, вытекающим из любого закона США, регулирующего отношения в сфере международной торговли. По словам бывшего президента США Д. Картера этот закон «создает развернутую систему судебного рассмотрения гражданских исков, возникающих в торгово-импортных сделках, и федеральное законодательство, регулирующее отношения в сфере международной торговли».

Как правило, в составе высших судов (в качестве таковых выступают верховные суды, выполняющие функции кассационной или апелляционной инстанции) имеются палаты по торговым делам, специализирующиеся на рассмотрении коммерческих споров вообще и коммерческих споров с участием иностранных лиц, в частности. В некоторых государствах в составе общих судебных инстанций существуют судебные коллегии, специализирующиеся на рассмотрении торговых споров определенных категорий (например, суды по разрешению морских споров, патентные суды и т. д.).

Ряд государств допускает, что внутренние суды, рассматривая споры между отечественными и зарубежными предпринимателями, вправе делать это даже в том случае, если обе стороны развивают свою коммерческую активность и за территорией государства, а сам спор возник за пределами этой страны (к таким государствам относятся, к примеру, США и Великобритания).

Следует обратить внимание на тот факт, что разделение внутригосударственной юстиции на общую и коммерческую обусловлено историческими причинами и в большинстве случаев никак не связано с господством в данном государстве тех или иных доктрин о соотношении гражданского и коммерческого (торгового) права. Иными словами, то обстоятельство, что официальная правовая доктрина исходит из разделения частного права, вовсе не означает того, что организация судебной власти также базируется на разделении общегражданских и торговых судов. Так же как и наоборот, официальные представления о единстве частного (гражданского) права совсем не обязательно влекут и единую систему организации судебной власти. К примеру, эстонская правовая доктрина исходит из дуализма частного права, что проявляется в существовании в Эстонской Республике Гражданского кодекса и Коммерческого кодекса. Однако при этом существует единая судебная система, в рамках которой и

происходит разрешение как общегражданских, так и торговых споров. Примером противоположного свойства является Российская Федерация, в которой на официальном уровне господствует монистическая доктрина частного права, что проявляется в существовании единого Гражданского кодекса, который регулирует как общегражданские, так и предпринимательские отношения. В то же время судебная власть организована таким образом, что разрешение общегражданских споров происходит в судах общей юрисдикции, а правосудие по предпринимательским (экономическим) спорам осуществляется в арбитражных судах.

При организации системы разрешения торговых споров распространенной особенностью является введение в состав судебных коллегий, рассматривающих такие споры, судебных заседателей из числа профессиональных предпринимателей. К примеру, в Бельгии в состав коммерческого трибунала входит профессиональный судья и два заседателя, представляющие деловые круги. В России допускается рассмотрение коммерческих споров арбитражным судом в составе председательствующего и двух арбитражных заседателей, которые назначаются из числа предпринимателей.

В Германии в том случае, если разрешение коммерческого спора передается в Торговую палату земельного суда, к рассмотрению спора привлекаются помимо профессионального судьи два непрофессиональных члена суда, хорошо разбирающиеся в коммерческих делах. В Дании окружной суд может принять решение об участии в рассмотрении дела двух заседателей, которые привлекаются к исполнению своих обязанностей на основании списков экспертов по морским и торговым делам, которые утверждаются председателем соответствующего суда по согласованию с заинтересованными ведомствами. Во Франции споры коммерческого характера решаются торговыми судами, в состав которых входят

непрофессиональные судьи, коммерсанты, при этом к кандидату на должность не предъявляется такого требования, как наличие юридического образования.

В последние десятилетия в международной коммерческой практике исходными положениями для выбора национальной судебной системы, юрисдикции которой подчиняют себя иностранные партнеры, становится волеизъявление самих контрагентов по межгосударственной сделке. Заключая договор о материально-правовых отношениях, стороны, как правило, достигают и процессуальное соглашение, в котором подчиняют гипотетический спор конкретному государственному правопорядку. Причем подобного рода договоры касаются не только вопросов материального права, но и вопросов процессуального права. Соглашения, в которых стороны самостоятельно устанавливают подсудность рассмотрения спора юрисдикции получили наименование *пророгационных* соглашений. При заключении пророгационных соглашений автономия воли сторон является основой для определения как системы права, в которой будет разрешаться спор, так и национальных судебных органов, юрисдикции которых стороны подчиняют разрешение торгового спора. Свобода, определяемая договорным усмотрением, вторгается и в сферу публичного права, каковым является процессуальное право, определяющее порядок рассмотрения правовых коллизий. При этом важно отметить, что наиболее ярко эти тенденции проявляются в сфере международного торгового права, которое по традиции менее консервативно нежели иные отрасли права.

Особый интерес представляют случаи, когда возникают торговые споры между государством и иностранной коммерческой организацией. С того времени, когда государства стали довольно активно выступать в качестве субъектов международных торговых отношений, возникла необходимость разрешения споров, которые неизбежно сопутствуют таким отношениям. Это обстоятельство повлекло возникновение в международном

частном праве доктрины отказа государства от собственного иммунитета. В юридической литературе отмечается, что когда дело «касается отношений коммерческого характера, то здесь государство не должно обладать иммунитетом, поскольку юридические и физические лица, вступающие с иностранным государством в такие отношения, не должны быть лишены судебной защиты своих прав». Таким образом, государства, участвующие в торговых отношениях, подчинялись юрисдикции судов, разрешающих их торговые споры с коммерческими организациями. Конечно, на практике возникает сложный пример, каким образом следует разграничивать публично значимую деятельность, осуществляемую государством, от той деятельности, осуществляемой государственными органами, которая носит коммерческий характер.

Справедливости ради, следует отметить, что не все государства придерживаются доктрины ограниченного иммунитета. Во всяком случае, процесс присоединения государств к этой доктрине идет сложно. Об этом свидетельствует пример Англии, длительное время придерживавшейся доктрины абсолютного иммунитета в том числе и относительно торговых споров, возникающих в отношениях с иностранными предпринимателями. И только под влиянием Европейской конвенции об иммунитете государств 1972 г. Англия присоединилась к числу тех государств, которые придерживаются самоограничения государственного иммунитета.

В целом же интеграционные процессы являются объективной основой развития доктрины ограниченного иммунитета в торговых спорах, поскольку «абсолютный иммунитет не только препятствует развитию коммерческих связей с участием государства, но и практически нереализуем». Экономические закономерности развития коммерческого оборота стимулируют государства к тому, чтобы выступать в качестве равных коммерсантам партнеров, что проявляется и в уравнивании их процессуальных прав при разрешении торговых споров, возникающих из

отношений между выступающими в качестве коммерсантов государствами и иностранными юридическими лицами.

Серьезнейшей проблемой для международного торгового оборота остается различный процессуальный режим разрешения торговых споров, естественным образом существующий в разных государствах. При этом, если материальное право является основой интеграционных процессов, то процессуальное право, т. е. порядок разрешения торговых споров в конкретных государствах, выступает в качестве дезинтеграционного фактора. Как отмечают европейские юристы, «транснациональная сделка проводится на экономически единой территории, но в действительности разворачивается в юридически раздробленной сфере. Право разделяет то, что экономика объединяет». Именно это обстоятельство выдвигает на повестку дня вопрос об унификации национальных процессуальных режимов. Особенно остро этот вопрос встает в тех региональных сообществах, экономики которых близятся к полной унификации. Так, в Европейском сообществе юристы занимаются поиском путей унификации и гармонизации процессуального права в государствах, входящих в это сообщество.

Одним из механизмов унификации разрешения споров, в том числе и коммерческого характера, на территории Европы стало принятие в 1968 г. Брюссельской конвенции о юрисдикции и принудительном исполнении иностранных судебных решений по гражданским и торговым делам. Этой конвенцией был введен единый критерий определения юрисдикции разрешения споров – *домициль*, т. е. местонахождение ответчика. В то же время в юридической литературе отмечается, что существование в качестве критерия определения подсудности только одного критерия приводит к запутанности данного вопроса в европейской судебной практике.

Для разрешения торговых споров в отношениях между предпринимателями разных стран все большее значение имеют надгосударственные суды, создаваемые в рамках тех или иных сообществ и



являющиеся независимыми органами от государств, их учредивших. Ярким примером тому является создание судебных учреждений Европейского сообщества – Суда Европейского сообщества и Суда первой инстанции Европейского сообщества. Указанные судебные органы не выступают в качестве вышестоящих судебных инстанций по отношению к национальным судебным учреждениям. Суд Европейского сообщества возник как преемник судебных органов, которые существовали в трех европейских сообществах: Европейского объединения угля и стали, Европейского объединения по атомной энергии и Европейского экономического сообщества.

Целью деятельности Суда Европейского сообщества, в соответствии с Договором о Европейском сообществе (ст. 164) является обеспечение единообразного истолкования и применения правовых норм Европейского сообщества. В юридической литературе отмечается, что практика Суда Европейского сообщества подтверждает, что «во всех тех случаях, когда, по мнению Суда ЕС, имела место попытка уклониться от единообразного применения норм права ЕС, от соблюдения принципов, определяющих соотношение норм национального права и права ЕС, суд признавал такие действия или акты противоречащими праву ЕС, даже если речь шла о нормах национального конституционного права».

Юрисдикция Суда Европейского сообщества довольно широка и вопросы, связанные с разрешением международных торговых споров занимают в ней относительно небольшое место. Так, к юрисдикционным полномочиям этого суда относятся иски о возмещении вреда, вытекающие как из договорных обязательств, так и из внедоговорной ответственности, а также иски о неисполнении обязательств. Следует отметить, что рассмотрение торговых споров, вытекающих из контрактных обязательств, не является исключительной юрисдикцией Суда Европейского сообщества. Определение юрисдикции Европейского суда или национального суда принадлежит самим участникам торговых отношений, которые своей

договоренностью определяют, какое право подлежит применению. Приоритет применения права Европейского сообщества и соответственно юрисдикция Суда Европейского сообщества возможны в том случае, если стороны отказались от коллизионной оговорки, не определив подлежащее применению право.

Практика Европейского суда выработала ряд принципов, которые распространяются на всех участников предпринимательских отношений, действующих в рамках Европейского сообщества. К числу таких принципов, которые применяются Европейским судом, относятся: право свободной реализации экономической деятельности, в том числе право свободного обращения товаров в рамках Европейского сообщества; неприкосновенность собственности с учетом публично значимых ограничений; учет состояния крайней необходимости при оценке экономического поведения; допустимость уступки прав третьим лицам; пропорциональность, согласно которой соответствующие органы не должны выходить за рамки, уместные и необходимые для такого достижения.

В то же время надгосударственные судебные системы разрешения торговых споров не следует идеализировать. Сообществу государств не всегда удастся создать эффективную надгосударственную систему разрешения торговых споров в рамках той или иной организации. Так, Всемирная торговая организация до сего времени в рамках своей организации не может создать механизм разрешения торговых споров между частными субъектами международных экономических отношений. В ВТО создан механизм разрешения споров, однако такой механизм имеет *межгосударственный характер*. Частные субъекты, которые собственно и участвуют в торговом обороте, тем не менее не привлекаются к разрешению споров в рамках механизма разрешения споров Всемирной торговой организации. Как отмечают французские юристы Д. Карро и П. Жюйар, «каким бы ни было нарушение международного торгового правопорядка,

операторы (частные субъекты международных торговых отношений) скрываются за спинами государств. По сути, *de facto* возрождается скрытая форма дипломатической защиты: государство — член ВТО в силу своего суверенного выбора в зависимости от случая решает, прибегнуть или не прибегать к процедурам урегулирования споров». Эти же исследователи отмечают, что, несмотря на явные соображения в пользу максимально возможного привлечения частных лиц к использованию механизма по разрешению споров и даже к признанию за ними права участвовать в разрешении спора, когда их права ущемляются членом Всемирной торговой организации, такое развитие событий является далекой перспективой.

### **Разрешение международных торговых споров международным коммерческим арбитражем**

В сфере международных предпринимательских отношений традиционным способом разрешения споров является международный коммерческий арбитраж (*international commercial arbitration*). Общеизвестно, что этот институт завоевывает все более прочные позиции в области международной юрисдикции частных коммерческих споров.

Современные тенденции международного арбитражного регулирования свидетельствуют о том, что имеют место весьма существенные особенности правового регулирования процедуры рассмотрения споров международными коммерческими арбитражами. Эти особенности определяются тем, что правовое регулирование международного коммерческого арбитража имеет трехуровневый характер: во-первых, применяются нормы международного частного права, во-вторых, — нормы национального законодательства; в-третьих, как правовой источник урегулирования процедуры арбитражного разбирательства весьма существенное значение имеют соглашения, заключаемые между сторонами, передающими спор на разрешение

третейского суда. Однако указанные источники деятельности международного коммерческого арбитража не являются абсолютно автономными друг от друга. Как справедливо указывается в юридической литературе, «эти составляющие взаимодействуют друг с другом, что в результате приводит к унификации основ функционирования международного коммерческого арбитража».

В то же время вышеуказанная разноуровневость нормативных систем регулирования международного коммерческого арбитража повлекла возникновение концепции международного взаимодействия национально-правовых систем, суть которой заключается в допущении возможности двух правовых режимов коммерческого арбитража – международного и внутреннего.

Следует признать, что современные тенденции образования нормативной системы регулирования международного коммерческого арбитража свидетельствуют о том, что основными источниками такого регулирования являются правовые акты, имеющие международно-правовой характер. Что касается «внутренних» нормативных актов, принимаемых конкретными государствами по вопросам регулирования международного коммерческого арбитража, то эти акты в развитых государствах (т. е. в тех государствах, предприниматели которых наиболее активны и в международных коммерческих отношениях), как правило, соподчинены международным источникам права, хотя и с весьма существенными оговорками (особенно в сфере признания и исполнения решений международного арбитража). Указанная тенденция не имеет абсолютного характера, но именно она отражает все возрастающую роль актов международного характера в урегулировании основ арбитражного разбирательства и разрешения споров между предпринимателями различной национальной принадлежности.

Кроме того, нельзя недооценивать роль соглашений, заключаемых сторонами, в качестве источников регулирования деятельности международного коммерческого арбитража. Именно в арбитражном соглашении стороны способны установить иные процедурные правила, не известные нормативным актам, но, конечно же, при условии, что таковые правила не противоречат императивным требованиям международного и «внутреннего» законодательства, регулирующего вопросы международного коммерческого арбитража.

**Международные акты.** Среди международных актов, регулирующих деятельность международного коммерческого арбитража, выделяются три типа актов: международные конвенции, двусторонние международные договоры, международные документы ненормативного характера.

**Международные конвенции.** Попытки нормативного урегулирования международного коммерческого арбитража путем принятия многосторонних международных договоров имеют, как минимум, столетнюю историю. Еще в начале XX вв. Международная торговая палата предпринимала усилия по разработке нормативных актов, устанавливающих правовые основы разбирательства споров в сфере международных экономических отношений. Значительное количество таких актов было принято в течение минувшего века путем подписания многосторонних межгосударственных соглашений. Среди указанных соглашений ощутимую роль в регулировании международного коммерческого арбитража играют региональные договоры, отражающие тенденции экономического и правового сотрудничества государств, расположенных в одном регионе. К числу наиболее значимых многосторонних соглашений по вопросам коммерческого арбитража следует отнести следующие: Женевский протокол об арбитражных оговорках 1923 г. (утратил силу), Женевская конвенция об исполнении иностранных арбитражных решений 1923 г. (утратила силу), Нью-Йоркская конвенция о признании и приведении в исполнение

иностранных арбитражных решений 1958 г., Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже 1961 г., Конвенция о разрешении инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами 1965 г. (Вашингтонская конвенция), Европейская конвенция о единообразном законе об арбитраже 1966 г., Московская конвенция о разрешении арбитражным путем гражданско-правовых споров, вытекающих из отношений экономического и научно-технического сотрудничества 1972 г. (ее юридическая сила в настоящее время вызывает споры), Межамериканская конвенция о международном коммерческом арбитраже 1975 г. (Панамская конвенция), Конвенция об учреждении многостороннего агентства по гарантиям инвестиций 1985г. (Сеульская конвенция), Амманская Арабская конвенция о коммерческом арбитраже 1987 г., заключенное в рамках Содружества Независимых Государств Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности 1992 г., Договор к Европейской энергетической хартии 1994 г. и др. Российская Федерация является участником некоторых из названных конвенций.

***Международные двусторонние договоры.*** Регулирование вопросов международного коммерческого арбитража осуществляется и путем заключения между государствами двусторонних договоров по вопросам разрешения споров между предпринимателями договаривающихся сторон. Такие договоры, как правило, устанавливают сферу применения международного коммерческого арбитража, принципы третейского разбирательства, основные положения коммерческого арбитражного разбирательства, вопросы взаимного признания и исполнения решений, принимаемых международными коммерческими арбитражами. Причем указанные двусторонние соглашения могут устанавливать как общие основания правового регулирования деятельности международных коммерческих институтов, разрешающих споры между предпринимателями этих стран, так и быть направленными на установление правил разбирательств в

определенных сферах правоотношений (наиболее часто такие соглашения имеют место при заключении договоров о поощрении и взаимной защите капиталовложений, инвестиций). Примерами международных двусторонних договоров, регламентирующих порядок разрешения споров между инвесторами, являются: Соглашение между Правительством РФ и Правительством Итальянской Республики о поощрении и взаимной защите капиталовложений от 9 апреля 1996 г., Договор между Российской Федерацией и Соединенными Штатами Америки о поощрении и взаимной защите капиталовложений от 17 июня 1992 г., Соглашение между Правительством РФ и Правительством Японии о поощрении и защите капиталовложений от 13 ноября 1998 г. Указанные соглашения устанавливают правовые основы разрешения споров между инвесторами, действующими на территориях государств, заключивших указанные двусторонние договоры; при этом особое внимание уделяется регулированию права заинтересованных лиц обратиться с просьбой о разрешении спора к международному коммерческому арбитражу.

Особенно важное значение приобретают двусторонние договоры при исполнении решений, принимаемых международными коммерческими арбитражами. Этими договорами могут быть предусмотрены иные юридические механизмы исполнения решений арбитражей, нежели те механизмы, которые закреплены в Нью-Йоркской конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 г. Это дает возможность сторонам прибегать к альтернативным способам исполнения решения (как на основе двустороннего международного договора, так и на основе Нью-Йоркской конвенции 1958 г.), что рассматривается исследователями как преимущество для сторон, передающих споры на рассмотрение международного арбитража.

**Международные источники ненормативного характера.** К международным источникам ненормативного характера в области

международного коммерческого арбитража относятся в первую очередь те документы, которые разработаны Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Таковыми актами являются Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ (1976), Примириительные правила ЮНСИТРАЛ (1980), Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном коммерческом арбитраже (1985), Комментарии ЮНСИТРАЛ по организации арбитражного разбирательства (1996).

Указанные документы, не будучи общеобязательными с формально-юридической точки зрения, несомненно оказывают весьма существенное влияние на развитие международного коммерческого арбитражного разбирательства как модельные акты, рекомендуемые Организацией Объединенных Наций и на которые ориентируются конкретные арбитражные учреждения при разработке собственных правил и регламентов третейского разбирательства. Это связано с авторитетностью органа, рекомендующего модельный акт к применению, а также с пониманием развитыми государствами необходимости опираться на унификацию процедур международного коммерческого разбирательства.

**Национальное «внутреннее» законодательство о международном коммерческом арбитраже.** Национальное или «внутреннее» законодательство о международном коммерческом арбитраже, как правило, базируется на критерии, согласно которому участниками подчиненных сфере действия данного законодательства споров могут быть лица, одно из которых имеет местонахождение в государстве, принявшем данный закон, а другое – за его пределами. Это дает возможность государствам осуществлять контроль за деятельностью третейских судов, разрешающих международные коммерческие споры. Такое положение дел оправдано, ибо государство не может отказаться от тех или иных форм контроля за признанием и исполнением на их территории решений, принимаемых международным коммерческим арбитражем.



Одна из основных дилемм, стоящих перед законодателем при урегулировании международного коммерческого арбитражного разбирательства, заключается в том, чтобы решить основной вопрос – применить принцип равенства правового режима «внутреннего» третейского разбирательства и международного коммерческого арбитража или отказаться от принципа равенства. С юридико-технической точки зрения это выглядит как принятие одного закона, регулирующего деятельность третейских судов, рассматривающих как международные, так и внутренние споры, либо принятие законов, направленных на различную регламентацию этих двух видов третейского разбирательства. В России законодатель пошел по второму пути, приняв закон РФ «О международном коммерческом арбитраже» (1993) и федеральный закон «О третейских судах в Российской Федерации» (2002). Такой подход представляется оправданным, поскольку в регулировании деятельности международного коммерческого арбитража отечественный законодатель ориентируется на международные унификационные тенденции, имеющие по сравнению с «внутренним» арбитражем весьма существенные особенности, которые, в свою очередь, обуславливают применение специфических правовых конструкций.

**Соглашения между сторонами как правовая основа регулирования международного коммерческого арбитражного разбирательства.** Значение арбитражного соглашения определяется не только тем, что стороны сами определяют альтернативную юрисдикцию возникших между ними споров. Заключение соглашения о передаче торгового спора на разрешение международного коммерческого суда исключает юрисдикцию государственного суда. Вместе с тем практика государственных судов основывается на том, что иск принимается к рассмотрению государственным судом, если тот найдет, что арбитражное соглашение недействительно, утратило силу или не может быть исполнено.

В соглашении между сторонами могут быть предусмотрены правила рассмотрения спора, а также порядок принятия решения по результатам третейского разбирательства.

Таким образом, соглашение о передаче спора на рассмотрение международного коммерческого арбитража является важнейшим источником регулирования его деятельности по разрешению конкретных споров. Особенно явно это проявляется в тех случаях, когда стороны устанавливают непосредственные процедуры рассмотрения спора, передаваемого на рассмотрение третейского суда. В этом качестве договорные правила, установленные сторонами, имеют приоритет и перед нормативными источниками, если не противоречат их императивным предписаниям.

**Понятие международного коммерческого арбитража.** История исследования международного коммерческого арбитража превышает столетие, в связи с чем у юристов имеются довольно устойчивые представления об этом правовом институте.

Термином «международный коммерческий арбитраж» обозначаются *три взаимосвязанных понятия, отражающих различные аспекты единого социального явления.*

*Во-первых,* под международным коммерческим арбитражем подразумевается определенный механизм разрешения споров между коммерсантами различных государств, совокупность средств и способов, посредством которых устраняется коллизия в материально-правовых отношениях. Как видим, данное понятие имеет весьма абстрактный характер.

*Во-вторых,* данный термин означает учреждение, которое создается для рассмотрения и разрешения споров, вытекающих из международных коммерческих отношений. В данном случае речь идет о конкретных арбитражных учреждениях, создаваемых при определенных организациях (как правило, при национальных торгово-промышленных палатах) либо создаваемых для разрешения конкретного спора (суды ad hoc).

И в *третьих*, международным коммерческим арбитражем называют состав третейского суда, конкретный состав арбитров, рассматривающих конкретный спор гражданско-правового характера.

### **Торговые споры в рамках ВТО, в которых участвует Россия, и механизм их разрешения**

С целью обеспечения выполнения странами-участницами взятых на себя обязательств в рамках Всемирной торговой организации ВТО, которая с 1995 г. является преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), предусмотрен механизм разрешения торговых споров. Торговые споры возникают на уровне правительств стран-участниц ВТО, когда одна (или несколько) страна полагает, что другая страна нарушает соглашение или принятые на себя обязательства в рамках ВТО.

Механизм разрешения торговых споров ВТО состоит из пяти последовательных ключевых моментов:

- ***Проведение двусторонних консультаций.*** Сторона, считающая, что мера, принятая другой стороной, противоречит какому-либо соглашению ВТО и затрагивает её права, запрашивает с ней консультации с целью найти решение.

- ***Создание третейской группы по требованию любой спорящей стороны.*** Сторона, которой был инициирован спор, может запросить создание третейской группы, если спор не был разрешён на стадии консультаций. Третейская группа состоит из трёх-пяти экспертов из разных стран, назначаемых Генеральным директором ВТО, которые имеют высокую квалификацию в спорных вопросах. Группа изучает и оценивает предмет спора, выясняет применимость положений ВТО. Стороны спора предоставляют третейской группе фактические обстоятельства дела и аргументы в письменном виде.

- **Принятие ОРС отчёта третейской группы.** Работа третейской группы заканчивается финальным отчётом, предоставляемым ОРС, в котором изложены выводы и рекомендации. Отчёт должен быть принят ОРС в течение 60 дней, если ОРС не примет на основе консенсуса решение отклонить доклад или если одна из сторон не известит о своём решении передать дело органу по апелляции.

- **Возможная апелляция.** У сторон спора есть возможность пересмотреть решение или рекомендации с помощью обращения в апелляционный орган ВТО (который отсутствовал в ГАТТ), состоящий из семи постоянных членов, назначаемых ОРС. Задача данного органа заключается в оценке правомерности рекомендаций третейской группы с точки зрения прецедентов и правил ВТО, он может отменить, изменить или подтвердить её выводы и рекомендации. Разбирательство завершается решением апелляционного органа, которое является обязательным для спорящих сторон. ОРС должен принять или отклонить (на основе консенсуса) решение апелляционного органа в течение месяца.

- **Контроль со стороны ОРС за выполнением рекомендаций.** В случае, если ответчик не выполняет рекомендации третейской группы, против него могут быть применены различные меры. Если невозможно немедленное выполнение рекомендаций, то на это даётся разумный период времени. Если за этот период рекомендации не выполнены, то между сторонами начинаются переговоры с целью определить одобренную всеми сторонами компенсацию (к примеру, снижение тарифов в сфере особых интересов истца). Если после 20 дней не удалось прийти к согласию по удовлетворительной компенсации, сторона-истец может попросить у ОРС разрешения ввести ограниченные ответные меры (приостановление уступок или обязательств) против ответчика.

Спор может завершиться на любой стадии с помощью процедур посредничества и примирения с взаимоприемлемым решением.

Приоритетная цель механизма разрешения споров в ВТО заключается в урегулировании разногласий с помощью консультаций, процедур посредничества и примирения, а также с использованием последнего мирного способа разрешения споров – выполнения рекомендаций.

Для России, которая с 22 августа 2012 г. является полноправным членом ВТО, крайне важным является вопрос участия должным образом в рамках данного свода норм и правил. Несмотря на то, что на практике разрешение торговых споров длится значительно дольше рекомендованных сроков, система разрешения торговых споров в рамках ВТО является важным механизмом, позволяющим странам-участницам ВТО отстаивать свои права в соответствии с правилами и нормами ВТО, который России необходимо эффективно использовать. Для этого России стоит сделать упор на подготовку соответствующих кадров и, кроме того, на изучение системы разрешения торговых споров в рамках ВТО, в том числе и различных завершившихся споров, а также споров, находящихся на данный момент в процессе разрешения.

В целом можно выделить следующие основные моменты по участию России в спорах в рамках ВТО. В роли истца Россию интересуют такие темы, как металлургия, химическая промышленность, энергетика, антидемпинговые расследования и антидемпинговые меры. На Россию в рамках ВТО в основном страны подают по следующим вопросам: технические барьеры в торговле, санитарные и фитосанитарные нормы, антидемпинговые меры, инвестиционные меры, влияющие на торговлю, тарифное регулирование. В целом спорные меры России охватывают следующие отрасли или товары: автомобильная промышленность, живые свиньи и мясопродукция, бумага, картон, пальмовые масла, холодильники или морозильники.

В роли третьей стороны, как правило, Россия участвует в спорах по товарам металлургической промышленности, сельского хозяйства,

автомобильной промышленности. При этом иногда Россия указывает свой торговый интерес, показывая, что спорные меры ответчика влияют также и на Россию, снижая или аннулируя её выгоды от участия в ВТО. В ряде случаев Россия присоединяется к участию в споре в роли третьей стороны, поскольку имеет схожие с ответчиком интересы (как в случае споров DS400, DS400 по поводу запрета ЕС продажи товаров из тюленей).

Однако основной причиной участия России в спорах остаётся практика и изучение механизма разрешения торговых споров в рамках ВТО.

### **Практические задания к разделу: «Международные торговые переговоры и споры»**

#### **Тема 1. Роль и значение международных переговоров и споров в современной дипломатии, связанной с торговыми отношениями различных стран**

##### **Кейс-задача: «Практика международных конференций»**

История международных конференций уходит в далекое прошлое. Первоначально, вплоть до второй половины XIX века, среди международных конференций различали конгрессы и конференции. Конгрессами именовались обычно такие международные конференции, в которых участвовали главы государств и правительств и которые преследовали заключение мирных договоров: таковы, например, Венский конгресс 1815 года, Ахенский конгресс 1818 года, Парижский конгресс 1856 года. Однако уже с конца прошлого века и особенно с начала XX века термин «конгресс» совсем выходит из употребления, и в практику межгосударственных совещаний все чаще внедряются названия «международная конференция» и «международное совещание»: Версальская конференция 1919 года,

Конференция трех великих держав в период второй мировой войны, Парижская мирная конференция, Женевское совещание глав правительств четырех держав 1955 года, Совещание по безопасности и сотрудничеству в Европе 1972—1975 годов и др.

Термин «конгресс» чаще всего употребляется в отношении международных совещаний и встреч либо общественных организаций, либо специалистов и научных деятелей – Конгресс миролюбивых сил, Всемирный конгресс профсоюзов, Международный конгресс хирургов и т. п.

Среди современных международных совещаний, конференций, заседаний необходимо четко различать два основных вида: международные конференции, являющиеся сессионным органом международных организаций, и международные конференции, имеющие самостоятельное значение и созываемые по данному конкретному вопросу или вопросам. Первый вид международных конференций обычно носит специальные названия: Генеральная Ассамблея ООН, Совет Экономической Взаимопомощи, Экономический и Социальный Совет ООН и т. п. Такие совещания работают сессионно — на очередных и внеочередных сессиях. При этом в практике таких международных совещаний само понятие «совещание» нередко приобретает значение очередной сессии данного органа. Таковы, например, очередные совещания Политического Консультативного Комитета Организации Варшавского Договора.

Однако в практике ряда международных специализированных организаций, создание которых во времени уходит к началу XX или даже к концу прошлого века, сохранилось название «конференция» как сессионного представительного органа этих международных организаций.

По предметному содержанию работы и целям созыва международные конференции и совещания могут подразделяться на политические международные конференции и совещания и на международные конференции и совещания по специальным вопросам. В зависимости от

предметного содержания работы международных конференций и совещаний государства определяют и вид представительства на них.

Каждая международная встреча или конференция представляет собой важный этап в развитии международных отношений и развитии отношений между отдельными странами. Такая встреча подготавливается заранее, ибо не получить никакого результата от встречи или закончить встречу полным провалом только вследствие ее неподготовленности отнюдь не является свидетельством искусства дипломатии.

Современная практика международных конференций знает три формы участия: 1) полномочные делегации с правом решающего голоса; 2) наблюдатели и информаторы с правом лишь совещательного голоса; 3) представители от международных организаций, которые не рассматриваются как наблюдатели и информаторы, хотя в основном имеют те же права, что и наблюдатели, и не обладают правом решающего голоса.

При выработке повестки дня международной встречи или конференции заинтересованные страны всегда учитывают перспективы возможного решения вопросов, внесенных в повестку дня. Повестка дня обычно заранее согласовывается, однако случается, что некоторые вопросы остаются несогласованными, в этом случае целесообразность их постановки решается уже в ходе самой встречи.

В нотной переписке, которая обычно предшествует созыву подобного рода международных конференций и совещаний, не всегда точно формулируется повестка дня, хотя, как правило, основной вопрос всегда согласовывается между странами — участницами предстоящей конференции. Повестка дня конференций и совещаний иногда разрабатывается на предварительных совещаниях представителей государств — участников предстоящей конференции. Иногда бывает, что на таких предварительных конференциях даже разрабатываются рекомендации по каждому из вопросов повестки дня. Обычно такие предварительные совещания предшествуют



лишь конференциям глав правительств и государств с большой и сложной повесткой дня.

Обычно на первом же заседании конференции или совещания определяется председатель или устанавливается принцип председательствования, вице-председатель (далеко не всегда) секретарь и другие основные органы конференции, если обо всем этом участники не договорились в предварительном порядке. Регламенты некоторых конференций предусматривают сдачу делегациями своих полномочий и их проверку до дня открытия. Для проверки полномочий обычно избирается - мандатный комитет или комиссия по проверке полномочий. Для подготовки и согласования текстов рабочих и официальных документов избирается редакционный комитет. В зависимости от надобности образуются и другие органы конференции или совещания — комитеты и комиссии.

Пленарные заседания конференций и совещаний обычно проводятся публично, если не принято какого-либо другого решения самой конференцией. В начале работы конференции, если не принято решений в предварительном порядке, определяются официальные и рабочие языки конференции и ее документов. Однако каждый делегат, независимо от того, признан ли язык его страны официальным или рабочим, как правило, выступает на своем родном языке. Но все документы и труды конференции публикуются лишь на принятых конференцией языках. В результате международных встреч, совещаний и конференций заключаются те или иные договоры и соглашения (конвенции), которые подписываются как на самих конференциях, так и после них. Обычно международные договоры или конвенции содержат:

- вступительную часть (преамбулу), говорящую об участниках договора, о его главных задачах и целях, об уполномоченных для подписания договора или конвенции лицах;
- статьи об обязательствах сторон;

- статью о сроке действия и вступления в силу договора;
- статью о порядке ратификации, о месте и сроке обмена ратификационными грамотами;
- указание места и даты подписания и языков, на которых составлен договор (конвенция);
- подписи и печати государств.

Кроме договоров и соглашений имеет место подписание также протоколов к договорам и соглашениям или самостоятельных протоколов по отдельным вопросам, определяющим порядок осуществления договоров или соглашений, обмен письмами между главами делегаций, ведущих переговоры, в которых (письмах) устанавливается порядок применения тех или иных статей договора (соглашения) или делаются какие-либо оговорки к ним.

Итоги переговоров во время международных встреч и конференций могут быть зафиксированы и в виде совместной декларации, подписанной участниками переговоров, в которой в более общей форме, чем в договоре или соглашении, выражаются позиции участников переговоров и говорится о договоренности по тем или иным вопросам политики.

***Задание:***

1. Кратко опишите необходимые атрибуты международной конференции.
2. Какие виды международных конференций являются наиболее «популярными» в современной дипломатии?

## **Тема 2. Методы ведения международных торговых переговоров и урегулирования споров**

### **Деловая игра «Международные торговые переговоры (споры)»**

В ходе подготовки к игре студенты должны продемонстрировать практические навыки ведения переговоров, процесса принятия тех или иных решений по избранным сюжетам.

*Сценарий и характеристика участников игры.* «Международные торговые переговоры (споры)» – деловая игра, представляющая собой имитацию переговорного процесса, осуществляемого государствами-участниками конфликта.

В зависимости от выбранного предмета спора переговоры могут иметь как двусторонний, так и многосторонний формат. Необходимо распределить студентов на группы, которые будут представлять на переговорах государства. Внутри групп участники самостоятельно распределяют роли, то есть формируют делегации, в состав которых обычно входят: глава делегации, его заместители, советники и эксперты, технический и обслуживающий персонал. Делегации формируются по принципу «зеркальности»: примерно равный уровень делегаций по рангу, одинаковый количественный состав.

*Подготовительная стадия* представляет собой процесс организационной и теоретической подготовки студентов к проведению переговоров, анализа совместно со студентами возникающих вопросов, работы над «переговорным досье», которое включает следующие документы: проект переговорной концепции; проект директив на переговоры; предложения по тактике на переговорах; информационные материалы и литературу по предмету переговоров, истории международного торгового сотрудничества участников и т.п.; международно-правовой анализ проблемы;

основные тезисы аргументации по ключевым аспектам предмета переговоров; проект возможного итогового документа; проект краткого сообщения для печати; предложения секретаря делегации по протокольным вопросам (встреча делегации партнера, рассадка в зале заседаний, протокольные мероприятия); предложения по повестке дня.

***Стадия официальных переговоров за столом*** состоит из нескольких этапов.

*На первом* из них участники переговоров делают соответствующие вступительные заявления с предложениями по предмету, затем проводят взаимное уточнение позиций с внесением собственных предложений.

*Второй* этап переговорного процесса представляет собой открытую дискуссию.

*Третий* этап – «тяжелая торговля», постепенная выработка итогового соглашения.

***Завершение*** переговорного процесса – окончательное согласование формулировок текста документа, подготовка сообщения для СМИ и протокольное мероприятие.

***Контроль процесса и результатов деловой игры*** – это содержательный разбор причин, приведших к полученным результатам, ответы на вопросы.

### **Тема 3. Особенности ведения взаимовыгодных переговоров и урегулирования споров, возникающих при их проведении**

#### **Деловая игра «Конструктивные стратегии и тактики разрешения конфликтных ситуаций в торговле»**

***Деловая игра.*** Предполагается проведение деловой игры «Конструктивные стратегии и тактики разрешения конфликтных ситуаций в

торговле» для выработки студентами навыка подготовки, представления, аргументации и защиты своей позиции по одному из проблемных и полемичных вопросов современной торговой политики. В качестве контрольного задания рассматривается подготовленный студентами материал к презентации своей позиции (включает презентацию в PowerPoint, сопутствующие документы и материалы).

«Конструктивные стратегии и тактики разрешения конфликтных ситуаций в торговле»

### ***Основные стратегии игры***

**Цель:** отработка конструктивных стратегий и тактик разрешения торгового конфликта.

### ***Задачи***

1. Диагностика состояния, анализ, систематизация «болевых точек» проблемы и сложившихся позиций.
2. Выявление тенденций конструктивных стратегий, разнообразие тактик разрешения конфликтных ситуаций и предупреждение отрицательных последствий конфликтов.

### ***Сценарный план игры***

1. Диагностика состояния проблемы и изложение конфликтной ситуации (выступление лидеров групп).
2. Определение противоречий, "болевых точек" конфликтной проблемы и генерирование возможных конструктивных тактик их решения.
3. Психодрама как конструктивная имитация конфликтной ситуации.
4. Аукцион технологий разрешения и предупреждения отрицательных последствий конфликтов.

### ***Организационно-функциональный этап***

В начале игры желательно провести представление каждого участника игры по принципу тренингового знакомства. Это создает атмосферу доверия и усиливает мотивацию сотрудничества.

1. Исходная информация об игре, ее цель и задачи.
2. Формирование игровых групп и распределение ролей.
3. Выбор девиза группы.
4. Характеристика игровых ролей и их основные функции.
5. Анализ и утверждение конфликтных ситуаций, предлагаемых группой экспертов и арбитрами.

На всех этапах качество и динамику процесса, а также действия всей группы оценивают эксперты. Они определяют потенциал высказанных идей по разрешению конфликтов, систематизируют их и аргументируют иерархию значимости, затем определяют и сравнивают уровень и полноту аргументации конфликтных ситуаций команд по разработанным критериям, оценивают уровень целесообразности применения конструктивной технологии разрешения конфликтов и их жизнеспособность, готовят выводы по экспертизе.

Задачи экспертов в начале игры – изложить условия и критерии оценки выступлений лидеров при аргументации конфликтной ситуации и результативности работы групп; рассказать о системах штрафов за ошибки, допущенные игровыми группами, и баллов поощрения за интересные находки в технологии решения, за творчество и юмор.

### ***Критерии поощрения и наказания в баллах для экспертов***

#### ***Система поощрений***

1. Группа, не нарушившая правила игры, получает 10 баллов.
2. Группа, первой представившая "заказ на психодраму", – 10 баллов.
3. Группа, внесшая контрпредложения по конфликтной ситуации других групп, – 10 баллов.
4. Группа, представившая наиболее оригинальный вариант конфликта, — 20 баллов.
5. Группа, использовавшая элементы юмора, остроумия в ролевой дискуссии, – 20 баллов.

6. Группа, продемонстрировавшая в игре умение корректно общаться с оппонентами, – 10 баллов.

#### *Система штрафов*

1. Группа, нарушившая правила игры лишается 10 баллов (за каждый факт нарушения).

2. Группа, допустившая в ролевом общении длительные паузы, – 5 баллов.

3. Группа, давшая нечеткий ответ на поставленный вопрос, – 5 баллов.

4. Группа, нарушившая регламент, – 5 баллов.

5. Группа, проявившая некорректность, – 10 баллов.

Группа экспертов оформляет визуально стенд, на котором отражается количество баллов у команд.

В процессе всех этапов игры эксперты могут предлагать группам дополнительные неожиданные элементы конфликтной ситуации, которые находятся в пакете "Экстремальные ситуации". Они составлены с целью внесения неожиданностей в игровую ситуацию. При создании возможных дополнительных объективных или субъективных сложностей активизируется процесс игры, стимулируется творческая активность при нахождении продуктивных нереализованных стратегий.

Эксперты могут предложить обмен ролей или дублирование. Экстремальная ситуация создает условия для более глубокого познания конфликта и развития быстрой реакции перевоплощения. Участники группы должны проявить способности к быстрой ориентации в неожиданной обстановке, мгновенность реакции в принятии решений, отстаивая свои позиции. Это раскрывает креативный потенциал каждого участника игры и создает творческий игровой микроклимат взаимоотношений.

В зависимости от уровня предлагаемых проблем содержание неожиданных ситуаций может иметь широкий диапазон: от болезни главного действующего лица конфликта до изменения стратегии конфликтной

проблемы. Это развивает ориентацию в ситуативном, временном и технологическом пространствах при рассмотрении проблем в другом экстремальном ракурсе.

Арбитры стимулируют соревновательный режим игры, аргументируют оптимальность или нецелесообразность внедрения технологий разрешения и проектов.

#### Диагностика и анализ конфликтных ситуаций

Каждой группе предоставляется возможность высказать свое особое мнение и сделать диагностику существующей реальной ситуации в социуме. Желательно графически изобразить структуру противоречий (внешних, внутренних), "болевые точки" проблемы, бесперспективные стратегии, тактики и динамику их развития.

### **Тема 4. Теория и практика проведения многосторонних торговых переговоров и урегулирования возникающих споров**

#### **Темы дискуссий**

1. Понятие торговых споров, причины возникновения.
2. Процедура разрешения споров в положениях ГАТТ-47.
3. Опыт разрешения споров в ГАТТ-47.
4. Основные достижения и слабые места системы разрешения споров к Уругвайскому раунду.
5. Изменения в системе разрешения споров по итогам Уругвайского раунда торговых переговоров.
6. Функции, цели и основные черты сложившейся системы разрешения споров.
7. Понятие третьих лиц и «друзей суда».
8. Виды жалоб и типы споров в соответствии с ГАТТ.



9. Особенности разрешения споров в соответствии с ГАТС, ТРИПС и другими соглашениями ВТО.
10. Орган по разрешению споров: функции и права.
11. Роль генерального директора и секретариата ВТО.
12. Деятельность третейских групп.
13. Апелляционный орган: состав и функции.
14. Роль экспертов и экспертных групп.
15. Возможности арбитражного производства и функции арбитров.
16. Особые права развивающихся стран.
17. Стадии урегулирования споров: содержание основных этапов, график работы.
18. Компетенция третейской группы и апелляционного органа.
19. Механизм предоставления компенсации, приостановления уступок и других обязательств (контрмеры).
20. Итоги работы системы разрешения споров на сегодняшний день.
21. Основные проблемы и недостатки системы разрешения споров.
22. Переговоры Доха раунда в контексте реформирования системы разрешения споров.
23. Существующие возможности и перспективы использования системы разрешения споров в рамках ВТО Российской Федерацией.

### **Тематика эссе**

1. Роль США в формировании существующей системы разрешения споров.
2. Добрые услуги, примирение и посредничество в ходе процесса разрешения споров.
3. Понятие и роль друзей суда.

4. Обзор споров, связанных с соглашением ГАТТ (национальный режим и РНБ).
5. Анализ споров в сфере применения нетарифных ограничений (или защитных мер, технических барьеров, санитарных и фитосанитарных мер).
6. Прецеденты споров в сфере услуг: основные результаты.
7. Прецеденты споров в сфере интеллектуальной собственности: основные результаты.
8. Отражение специального режима в отношении развивающихся стран в системе разрешения споров.
9. Особые правила разрешения споров, не вошедшие в ДРС (сельское хозяйство, услуги, демпинг и т.д.).
10. Роль процедуры разрешения споров в реализации торговой политики ЕС.
11. США как основной ответчик по искам в системе разрешения споров ВТО.
12. Возможности компаний в инициировании и участии в процедуре разрешения споров.
13. Необходимость и направления внесения изменений в статью 22 ДРС.
14. Возможные направления реформирования системы разрешения споров.
15. Проблемы развивающихся стран в ходе участия в процедуре разрешения споров и возможности разрешения.
16. Проблема соблюдения исполнения решений ОРС.
17. Опыт разрешения споров ВТО в сфере экологии и охраны окружающей среды.
18. Использование системы разрешения споров в качестве элемента переговорного процесса.

19. Опыт участия развивающихся стран в системе разрешения споров ВТО.
20. Описание и результаты разрешения конкретного спора.

**Вопросы к итоговой аттестации по дисциплине «Международные торговые переговоры и споры»**

1. Понятие торгового режима.
2. Формирование переговорной позиции.
3. Стратегия сотрудничества и ее применение.
4. Основные принципы многостороннего регулирования.
5. Приемы усиления переговорной позиции.
6. Конфронтационная стратегия и ее применение.
7. Механизм разрешения торговых конфликтов в ВТО.
8. Порядок подготовки и ведения переговоров.
9. Основные стратегии переговоров и их применение.
10. Основные принципы управления конфликтами в процессе переговоров.
11. Многосторонние переговоры в рамках ГАТТ и ВТО.
12. Переговоры в рамках процесса присоединения РФ к ВТО.
13. Особенности переговоров по тарифным уступкам в рамках переговоров по присоединению к ВТО.
14. Роль взаимодействия государственных органов и бизнеса в процессе торгово-политических переговоров.
15. Способы оказания давления на партнера в ходе переговоров.
16. Способы приглашения партнера к сотрудничеству.
17. Подготовка к переговорам.
18. Понятие торговых споров, причины возникновения.
19. Процедура разрешения споров в положениях ГАТТ-47.

20. Опыт разрешения споров в ГАТТ-47.
21. Основные достижения и слабые места системы разрешения споров к Уругвайскому раунду.
22. Изменения в системе разрешения споров по итогам Уругвайского раунда торговых переговоров.
23. Функции, цели и основные черты сложившейся системы разрешения споров.
24. Понятие третьих лиц и «друзей суда».
25. Виды жалоб и типы споров в соответствии с ГАТТ.
26. Особенности разрешения споров в соответствии с ГАТС, ТРИПС и другими соглашениями ВТО.
27. Орган по разрешению споров: функции и права.
28. Роль генерального директора и секретариата ВТО.
29. Деятельность третейских групп.
30. Апелляционный орган: состав и функции.
31. Роль экспертов и экспертных групп.
32. Возможности арбитражного производства и функции арбитров.
33. Особые права развивающихся стран.
34. Стадии урегулирования споров: содержание основных этапов, график работы.
35. Компетенция третейской группы и апелляционного органа.
36. Механизм предоставления компенсации, приостановления уступок и других обязательств (контрмеры).
37. Итоги работы системы разрешения споров на сегодняшний день.
38. Основные проблемы и недостатки системы разрешения споров.
39. Переговоры Доха раунда в контексте реформирования системы разрешения споров.
40. Существующие возможности и перспективы использования системы разрешения споров в рамках ВТО Российской Федерацией.

## Список литературы

1. Василенко, И. А. Международные переговоры : учебник для магистров / И. А. Василенко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 486 с. — Сер. : Магистр.
2. Экономическая дипломатия в условиях глобализации : учебник/ под ред. Л.М. Капица. — М: МГИМО, 2009 . — 544 с.
3. Коноваленко, Л. А. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие / Л. А. Коноваленко — Сыктывкар, 2012. — 155 с.
4. Международное торговое право: учеб. пособие / [А.Ю. Бушев и др.]; под общ. ред. В.Ф. Попондопуло. — М.: Омега-Л, 2005. — 472 с. — (Высшее юридическое образование). - ISBN 5-98119-440-5.
5. Шевченко, Б.И. Экономическая дипломатия в современной системе международных отношений / Б.И. Шевченко // Экономический журнал. — № 5. — 2016.
6. Федосеева, Г.А. Глобальный бизнес и роль экономической дипломатии в его развитии в условиях глобальной экономической конкуренции и финансово-экономического кризиса / Г.А. Федосеева // Мировая экономика и международные экономические отношения. — № 6. — 2009.
7. Исаченко, Т.М. Экономическая дипломатия в условиях политического кризиса / Т.М. Исаченко // Вестник СПбГУ. Сер. 5. — 2015. — Вып. 3 (С. 46-64).
8. Баева, М.А. Торговые споры в рамках ВТО, в которых участвует Россия, и механизм их разрешения / М.А. Баева // Российский внешнеэкономический вестник. — № 3. — 2015.

Учебное издание

Смирнова Ольга Александровна

Беляева Татьяна Николаевна

**Коммерческая дипломатия в процедурах международных торговых переговоров и споров**

Учебное пособие

Редактор О.А. Соловьева  
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный химико-технологический  
университет»  
153000, г. Иваново, Шереметевский пр.,7