

Учреждение образования  
«Белорусский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования  
«Белорусский государственный  
экономический университет»

\_\_\_\_\_ В.Ю. Шутилин  
«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2019 г.

Регистрационный № УД \_\_\_\_\_ /уч.

## **КОММЕРЧЕСКАЯ ДИПЛОМАТИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ**

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной дисциплине  
для специальности  
1-25 80 02 «Мировая экономика»

**СОСТАВИТЕЛЬ:**

Праневич Алла Александровна, декан факультета международных экономических отношений учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», доктор экономических наук, профессор

Шкутько Оксана Николаевна, доцент кафедры мировой экономики учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

**РЕЦЕНЗЕНТЫ:**

*Малашенкова Ольга Федоровна* – заместитель декана Белорусского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент.

*Якушенко Ксения Валентиновна* - заведующий кафедрой маркетинга УО «Белорусский национальный технический университет», кандидат экономических наук, доцент.

**РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:**

Кафедрой мировой экономики учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

(протокол № 10 от 14.05.2019 г.);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

(протокол № \_\_ от \_\_. \_\_. 2019 г.).

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная дисциплина «Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры» является самостоятельной учебной дисциплиной для магистрантов специальности 1-25 80 02 «Мировая экономика» по профилизации «Международная экономика и коммерческая дипломатия». В ней изучается коммерческая дипломатия и особенности проведения международных торговых переговоров в современной системе международных экономических отношений, становление и основные этапы развития коммерческой дипломатии, компоненты организационного функционирования и зарубежный опыт.

Цель преподавания учебной дисциплины: формирование у магистрантов теоретических и практических знаний о коммерческой дипломатии и международных торговых переговорах, выработка понимания коммерческой дипломатии и международных торговых переговоров в качестве важнейших инструментов продвижения национальных торговых интересов в мировой экономике.

Задачи изучения учебной дисциплины:

- изучение сущности, этапов развития, классификаций коммерческой дипломатии;
- изучение двустороннего, плюрилатерального и многостороннего формата функционирования торговой дипломатии;
- изучение современных тенденций и особенностей международных торговых переговоров;
- изучение современных тенденций и особенностей коммерческой дипломатии,
- формирование умений и навыков их анализа.
- изучение особенностей ведения различных видов международных торговых переговоров.

В результате изучения учебной дисциплины магистранты должны:

Знать:

- сущность и современные тенденции развития коммерческой дипломатии дипломатии;
- основные направления современной внешнеторговой политики и экономической дипломатии, как средства достижения ее целей формами и методами их осуществления, принятыми в международной практике;
- сущность двусторонней, плюрилатеральной, многосторонней коммерческой дипломатии;
- современные тенденции реализации коммерческой дипломатии странами разного уровня развития в разных регионах мира.
- предмет, понятия, типы международных деловых переговоров; владеть стратегией и тактикой ведения деловых переговоров на основе современных коммуникативных технологий;
- методы, инструменты и приемы ведения международных деловых переговоров;
- этапы подготовки в ведения международных деловых переговоров;
- особенности национальных стилей деловых переговоров.

Уметь:

- эффективно использовать инструменты коммерческой дипломатии при осуществлении внешнеэкономических связей страны на двустороннем, региональном и многостороннем уровнях;

- понимать специфику внешнеторговой политики с учетом секторальных и отраслевых аспектов развития национального хозяйства и внешнеторговой деятельности;

- использовать преимущества коммерческой дипломатии для развития внешнеторговой деятельности предприятия и государства в целом.

- правильно находить и использовать в реальной деловой переговорной ситуации структурные элементы международного переговорного процесса;

- планировать переговорный процесс, анализировать информацию о текущем состоянии переговорной ситуации и контрагенте,

- выбирать оптимальную стратегию, стиль и тактики ведения международных торговых переговоров, выявлять потребности оппонента;

- использовать в практической работе инструментарий ведения международных торговых переговоров;

Владеть:

- навыками оценки механизмов торгового сотрудничества государства с зарубежными партнерами;

- инструментами коммерческой дипломатии для поддержки экспорта и содействия инвестициям.

- навыками применения правил ВТО в практике;

- оценкой определения национальных и личностных особенностей, а также оценкой их влияния на ход переговорного процесса;

- методами и инструментами для решения современных проблем в области ведения международных торговых переговоров.

Связь с другими учебными дисциплинами: учебная дисциплина «Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры» базируется на изучении учебных дисциплин «Макроэкономика (продвинутый уровень)», «Международная экономика», «Международные экономические отношения» и является основой для изучения специальных учебных дисциплин и учебных дисциплин по выбору магистрантов.

В соответствии с учебным планом учреждения высшего образования по специальности 1-25 80 02 «Мировая экономика» учебная программа рассчитана на 108 часов, из них аудиторных для дневной формы получения высшего образования - 48 часов, для заочной формы получения высшего образования – 10 часов. Распределение по видам аудиторных занятий для дневной формы получения высшего образования: лекций 28 часов; семинарских занятий – 20 часов. Распределение по видам аудиторных занятий для заочной формы получения высшего образования: лекций 6 часов; семинарских занятий – 4 часов.

Форма контроля – экзамен.

## **СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА**

### **Тема 1. Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры: содержание, задачи, предмет и методы**

Коммерческая дипломатия в современной системе международных экономических отношений. Взаимодействие экономики и политики на международной арене. Взаимосвязь и взаимообусловленность национальных экономических интересов государства, экономической безопасности, внешнеэкономической политики и экономической дипломатии. Концепции экономической дипломатии («дипломатия, опекающая экономику», «дипломатия, обслуживающая экономику», «дипломатия, поставившая экономику себе на службу», «новая экономическая дипломатия»). Специфика и виды дипломатии: цели и задачи.

Предмет, цель и структура учебной дисциплины «Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры».

Внешнеторговая политика и современный инструментарий ее осуществления. Приоритеты внешнеторговой политики государства в области международных экономических отношений. Проблема обеспечения оптимального баланса интересов государства и хозяйствующих субъектов при реализации целей внешнеторговой политики. Становление и основные этапы развития торговой дипломатии.

Международные торговые переговоры как сфера профессиональной деятельности. Значение совершенствования ведения международных торговых переговоров.

Понятие международных торговых переговоров, их основные стадии. Международные переговоры как искусство компромисса. Различные аспекты ведения международных торговых переговоров. Субъекты международных торговых переговоров.

Переговоры как средство достижения целей государства. Эволюция переговорной практики. Важнейшие характеристики переговоров. Функции международных торговых переговоров. Подходы к классификации международных переговоров. Роль переговоров в современной мировой экономике. Современный деловой этикет.

### **Тема 2. Многосторонняя коммерческая дипломатия**

Позиции сторон в многосторонних торговых переговорах. Основные проблемы многосторонних переговоров: создание коалиций, формулирование возможных уступок, проблемы и парадоксы голосования, решения консенсусом. Ключевые стратегии на многосторонних переговорах: селективный отбор информации для анализа, систематизация предложений в ходе переговоров, разработка и одобрение правил проведения переговоров, другие стратегии. Формирование коалиций в ходе многосторонних переговоров: оптимальный размер

коалиций, доверие внутри коалиции. Стратегии максимизации эффективности коалиций.

Понятие «международный торговый режим». ГАТТ и его роль в формировании международного торгового режима. Содержание основных международных соглашений по торговле и тарифам, достигнутых в рамках Уругвайского раунда переговоров.

Всемирная торговая организация (ВТО): основные соглашения, принципы, и механизмы обеспечения соблюдения международных правил торговли.

Международный торговый режим: основные участники, структура, институциональная и организационная составляющие, принципы и условия участия, механизм урегулирования споров. Новый раунд многосторонних торговых переговоров ("Доха раунд развития"). Цель и основные направления переговоров. Проект торговых договоров, являющихся предметом переговоров. Позиции различных групп стран и отдельных стран по вопросам торговли сельскохозяйственными товарами и услугами. Специальные торговые соглашения.

Правила «ВТО», «ВТО плюс» и «ВТО экстра»; регионализм и многосторонность; нетарифные барьеры в РИС (количественные ограничения, защитные меры, налоги, технические барьеры, правила происхождения, упрощение процедур торговли и др.).

Торговые конфликты и международная практика их разрешения.

### **Тема 3. Двусторонняя, плюрилатеральная коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры**

Особенности, цели, взаимозависимости и проблемы реализации двустороннего торгового сотрудничества. Проблемы эквивалентного и взаимовыгодного сотрудничества между странами.

Цели государств на экономических переговорах: экономические, внутриполитические, цель поддержания нормальных отношений. Контекст, в котором протекают международные экономические переговоры (на примере создания МВФ и переговоров о раунде ВТО в Дохе). Ожидания относительно итогов переговоров внутри страны.

Плюрилатеральная коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры: сущность и формы и направления. Основные направления плюрилатеральной торговой дипломатии – дипломатия содействия развитию хозяйственных связей, практического делового сотрудничества и интеграционного взаимодействия.

### **Тема 4. Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры зарубежных стран.**

Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры развитых стран: цели, задачи и инструменты. Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры США: «экспансионистский» вариант. Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры Великобритании:

«консервативный» вариант. Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры Германии: «гибкий» вариант.

Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры развивающихся стран: цели, задачи и инструменты. Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры Китая: использование эффекта «больших чисел» и китайской диаспоры. Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры Индии. Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры Южной Кореи.

Коллективная дипломатия: цели, задачи и инструменты. Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры Евросоюза: «континентальный» вариант. Политика и тактика втягивания в орбиту влияния: общая стратегия ЕС по отношению третьих стран, «расширение ЕС», «добрососедские соглашения», пакт Стабильности, «общее экономическое пространство». Инструменты: гармонизация стандартов, процедур и правил; продвижение и либерализация торговли; унификация инвестиционных режимов; экономическая и техническая помощь.

Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры развивающихся стран: «коллективистский» вариант (Группа-77). Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры стран-производителей сырья (ОПЕК).

Региональная дипломатия.

Трансатлантическое партнёрство, Вашингтонский консенсус, Парижский клуб, Совещание стран-членов КНР ОЭСР). Переговорная тактика. Использование экономических стимулов и политического давления.

Становление национальной системы экономической и торговой дипломатии. Порядок и механизмы взаимодействия основных национальных экономико-дипломатических агентов. Практика использования инструментов реализации торговой дипломатии в Республике Беларусь. Предварительные оценки последствий принятых мер и эффективность торговой дипломатии.

## **Тема 5. Подготовка и ведение международных торговых переговоров**

Основные параметры подготовки к международным торговым переговорам. Значение подготовительного этапа для хода переговоров. Создание условий для проведения переговоров в условиях конфликта и кризиса. Факторы, влияющие на принятие решений в условиях кризиса. Организационные вопросы подготовки к переговорам. Содержательные вопросы подготовки к переговорам. Анализ конкретной ситуации.

Структура международного переговорного процесса. Основные этапы международных торговых переговоров (замысел переговоров, подготовка к переговорам, «переговоры о переговорах», собственно переговоры). Способы подачи позиции. Подходы и типы поведения на деловых переговорах. Принципы взаимодействия с партнером.

Международные торговые переговоры по текущей проблеме мировой политике. Стратегии ведения международных деловых переговоров. Стратегии

ведения переговоров в рамках сотрудничества. Стратегия борьбы. Стратегия уступок. Стратегия конструктивного компромисса. Гарвардский принцип ведения переговоров. Преимущества и недостатки переговорных стратегий. Матрица двойной заинтересованности. Предполагаемая перспектива продуктивности. Предполагаемая общая платформа. Методика выбора оптимальной стратегии ведения деловых переговоров. Способы и методы оценки эффективности выбранной стратегии ведения переговорного процесса. Способы подачи позиции на международных деловых переговорах.

Тактика ведения международных торговых переговоров. Основные тактические приемы на международных переговорах, варианты и последствия их использования. Особенности анализа эффективности применения той или иной тактики ведения международных торговых переговоров в зависимости от сложившейся ситуации.

### **Тема 6. Особенности ведения различных видов международных торговых переговоров**

Особенности деловой коммуникации в переговорном процессе. Составляющие этапа дискуссии. Алгоритм ведения дискуссии в процессе переговоров. Общение, постановка вопросов, подача сигналов, представление аргументов. Установление контакта в процессе ведения деловых переговоров. Выявление потребностей второй стороны. Типы вопросов: открытые, закрытые, уточняющие, альтернативные, наводящие. Ловушка вопросов. Воронка вопросов. Методология построения аргументации в процессе ведения переговорного процесса

Многосторонние международные деловые переговоры. Подходы Р. Фишера, У. Юри, У. Мастенбрука, Ч.Л. Карраса и др. к стратегиям ведения деловых переговоров.

Невербальные методы коммуникации в процессе международных деловых переговоров. Мимика, жесты, позы, голос. Функции невербального кода. Анализ типичных элементов невербальной коммуникации. Влияние невербальных способов коммуникации на процесс ведения деловых переговоров. Манипуляции в деловых переговорах.

Посредничество и консультирование на международных торговых переговорах.

### **Тема 7. Роль национальной специфики в международных торговых переговорах**

Контекст международных торговых переговоров. Специфика национальных стилей ведения деловых переговоров: американского, японского, немецкого, французского, арабского и др. Национальные особенности невербального общения. Разработка стратегии торговых переговоров с учетом разницы культур. Различия в деловых переговорах в различных странах. Параметры национальных стилей ведения переговоров (подходы Д.Моула, Э.Холла, Д.Хофстеде, Ф.Тромпенаарса) Личностные особенности ведения переговоров.



Развитие исследований по международным торговым переговорам в США, европейских странах, Японии, Китае и России.

Особенности ведения переговоров представителей разных стран. Факторы, влияющие на формирование белорусского стиля делового общения.

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
**для дневной формы получения высшего образования**

Номер раздела, Темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов					Иное	Формы контроля знаний
		Лекции	Практические Занятия	Семинарские Занятия	Лабораторные Занятия	Количество часов УСРС (Л)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры: содержание, задачи, предмет и методы	4		2		2	[5, 7, 9, 10, 14, 16]	Контрольный опрос Задание по УСРС
2	Многосторонняя коммерческая дипломатия	4		4		4	[5, 10, 14, 16]	Контрольный опрос Тест
3	Двусторонняя, плюрилатеральная коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры	4		2			[5, 10, 14, 16]	Контрольный опрос Тест

4.	Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры зарубежных стран	4		2		4	[1, 5, 7, 11, 13]	Контрольный опрос Задание по УСРС
5.	Подготовка и ведение международных деловых переговоров	4		4			[1, 4, 5, 11, 13]	Тест
6.	Особенности ведения различных видов международных торговых переговоров	4		4		2	[1-4, 11, 13]	Контрольный опрос
7.	Роль национальной специфики в международных торговых переговорах	4		2		2	[1, 4, 5, 11, 13]	Задание по УСРС
Итого		28		20		14		

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
**для заочной формы получения высшего образования**

Номер раздела, Темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов					Иное	Формы контроля знаний
		Лекции	Практические Занятия	Семинарские Занятия	Лабораторные Занятия	Количество часов УСРС		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры: содержание, задачи, предмет и методы	2					[5, 7, 9, 10, 14, 16]	Контрольный опрос Тест
2	Многосторонняя коммерческая дипломатия	2					[5, 10, 14, 16]	Контрольный опрос Тест
3	Двусторонняя, плюрилатеральная коммерческая дипломатия и международ-			1			[5, 10, 14, 16]	Контрольный опрос
4.	Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры зарубежных стран	1					[1, 5, 7, 11, 13]	Контрольный опрос Тест

5.	Подготовка и ведение международных деловых переговоров			1			[1, 4, 5, 11, 13]	Контрольный опрос
6.	Особенности ведения различных видов международных торговых переговоров	1		1			[1-4, 11, 13]	Контрольный опрос
7.	Роль национальной специфики в международных торговых переговорах			1			[1, 4, 5, 11, 13]	Контрольный опрос
Итого		6		4				

## ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

### *Методические рекомендации по организации самостоятельной работы магистрантов по учебной дисциплине*

#### *«Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры»*

В овладении знаниями учебной дисциплины важным этапом является самостоятельная работа магистрантов. Рекомендуется бюджет времени для самостоятельной работы в среднем 1,5- 2 часа на 2-х часовое аудиторное занятие.

Основные направления самостоятельной работы магистранта:

- первоначальное ознакомление с программой учебной дисциплины;
- ознакомление со списком рекомендуемой литературы, ее изучение и подбор дополнительной литературы;
- работа с политической картой мира;
- изучение материалов различных баз данных международных экономических организаций по региональным торговым соглашениям и официальных сайтов интеграционных объединений;
- изучение и расширение материала лекций, предоставленного преподавателем, за счет информации из дополнительной литературы, консультаций;
- подготовка к семинарским занятиям по специально разработанным планам с изучением основной и дополнительной литературы;
- подготовка к основным формам контроля (контрольный опрос, тест, задания УСРС и др.);
- подготовка компьютерных презентаций по отдельным вопросам и темам учебной дисциплины;
- подготовка к экзамену.

#### *Нормативные и законодательные акты*

Устав ООН.

Правила процедуры Генеральной Ассамблеи ООН.

Марракешское соглашение

ГАТТ, ГАТС

## ЛИТЕРАТУРА

### Основная

1. Мировая экономика. Учеб. пособие / А.А. Праневич и др.; под ред. Праневич А.А. – Минск.: БГЭУ, 2019. – 510 с.
2. Мавланов И.Р. Экономическая дипломатия: Учеб. пособие. — 2-е изд., - Университет мировой экономики и дипломатии.- М.: ООО Издательство "Аспект Пресс", 2016.- 345с.
3. Экономическая дипломатия в 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Р. И. Хасбулатов ; под редакцией Р. И. Хасбулатова. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 265 с.
4. Василенко И.А. Международные переговоры : учебник для магистров /И. А. Василенко. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2015. — 486 с.
5. Кутовой Е. Г. Международные переговоры на перекрестках цивилизаций. — М. ; СПб. : Нестор-История, 2016. — 512 с.

### Дополнительная

6. Каррон де ла Каррьер Г. Экономическая дипломатия: дипломат и рынок / МГИМО МИД России. - М.: РОССПЭН, 2003.-294 с.
7. Основы торговой политики и правила ВТО.- М.: Международные отношения, 2005.- 448 с.
8. Капица Л.М. Экономическая дипломатия в условиях глобализации. Учебное пособие. – М.: Изд-во МГИМО, 2010. 278с.
9. Праневич А.А. 2015. Особенности конкурентной политики Республики Беларусь в условиях участия в интеграционных процессах /А.А. Праневич //Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск: БГЭУ, - Вып. 8. – 567 с., с. 284-289.
10. Праневич А.А. Интеграционные объединения стран: проблемы и факторы конкурентной устойчивости в современной мировой экономике/ А. А. Праневич // Белорусский экономический журнал. - 2016. - № 1. - С. 4-22.
11. Preferential Trade Agreements: Policies for Development: a Handbook / ed. by J.P. Chau, Jean-Christophe Maur. - Washington D.C.: World Bank, 2011. - 536 p.

12. Шкутько О.Н. Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры как форма внешнеторговой политики государства / О.Н. Шкутько// Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – 2017. - № 34-1. - С. 141-149.
13. Фишер Р., Юри В., Паттон Б. Переговоры без поражения: Гарвардский метод. - М.: Эксмо, 2010 – 320 с.
14. RTAs // WTO [Electronic resource]. - 2016. - Mode of access: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm). - Date of access: 10.06.2016.
15. Искусство презентаций и ведения переговоров: Учебник / М.Л. Асмолова. - М.: ИЦ РИОР: ИНФРА-М, 2010. - 247 с.
16. Van Bergeij, Peter A. G. Economic Diplomacy and the Geography of International Trade.- Edward Elgar Publishing, North Hampton, 2009.- 240 p.
17. Кеннеди Г. Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах. – М.: Альпина Паблшерз, 2011 – 215 с.



## ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
1	2	3	4
Макроэкономика (продвинутый уровень)	кафедра экономической теории	Нет Воробьев В.А.	Скорректировать тему 1 и тему 5 учебной дисциплины «Коммерческая дипломатия и международные торговые переговоры», устранить дублирование. Протокол № 10 от 09.03.2017 г.

**ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ  
ПО ИЗУЧАЕМОЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**  
на 2017 / 2018 учебный год

№ Пп	Дополнения и изменения	Основание

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры  
(протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 2017 г.)

Заведующий кафедрой  
д.э.н, профессор

\_\_\_\_\_  
(подпись)

А.А. Праневич

УТВЕРЖДАЮ  
Декан факультета  
к.э.н, доцент

\_\_\_\_\_  
(подпись)

В.Ю. Шутилин