



**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
"Национальный исследовательский университет
"Высшая школа экономики"**

Факультет Мировой экономики и мировой политики

**Рабочая программы дисциплины:
«Конфликты в международной торговле и интересы отдельных стран-
регионов»**

для образовательной программы «Мировая экономика»
направления подготовки 38.04.01 «Экономика»
уровень магистр

Разработчики программы:

Д.э.н., проф. Данильцев А.В.
К.э.н. Савельев О.В.

Одобрена на заседании кафедры торговой политики

«__»_____ 2012 г.

Зав. кафедрой М.Ю. Медведков

Рекомендована секцией УМС «Мировая экономика и мировая политика»

«__»_____ 2012 г.

Председатель

Утверждена УС факультета мировой экономики и мировой политики

«__»_____ 2012 г.

Ученый секретарь А.И. Суздальцев

Москва, 2016

Настоящая программа не может быть использована другими подразделениями университета и другими вузами без разрешения кафедры-разработчика программы.



1 Область применения и нормативные ссылки

Программа дисциплины «Конфликты в международной торговле и интересы отдельных стран-регионов» устанавливает минимальные требования к знаниям и умениям студентов магистерской программы и определяет содержание и виды учебных занятий и отчетности.

Программа предназначена для преподавателей, учебных ассистентов и студентов направления подготовки 38.04.01 «Экономика», обучающихся по магистерской программе «Мировая экономика», изучающих дисциплину «Конфликты в международной торговле и интересы отдельных стран-регионов» (2 курс).

Программа разработана в соответствии с:

- Образовательным стандартом ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» по направлению подготовки 38.04.01 «Экономика», уровень высшего образования: Магистратура;
- Образовательной программой «Мировая экономика» направления подготовки 38.04.01 «Экономика», уровень магистр;
- Рабочим учебным планом университета по направлению подготовки 38.04.01 «Экономика», уровень магистр, утвержденным в 2016г

2 Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Конфликты в международной торговле и интересы отдельных стран-регионов» являются усвоение студентами принципов и форм современной переговорной практики, а также теоретических аспектов изучения международных торговых переговоров. Кроме того, предполагается детальное ознакомление с современными проблемами, с которыми сталкиваются в своей переговорной практике дипломаты различных государств, работая как в России, так и в других государствах. Достижение основной цели курса включает рассмотрение особенностей переговорных стратегий и тактик различных государств.

Изучение курса предусматривает проведение в ходе практических занятий серии деловых игр, которые способствуют усвоению изучаемых студентами теоретических положений и принципов и практических приемов, которые связаны с ведением международных экономических переговоров и выработкой договоренностей. При этом моделируется в частности решение таких проблем, как - подготовка и проведение международных торговых переговоров, различные подходы и методы, используемые в переговорах, стратегия и тактика переговоров, определение стратегических интересов сторон, их альтернативных стратегий в случае неудачи переговоров и структуры переговорной позиции, различные варианты выбора стратегии и тактики, в свете конкретных проблем, которые могут возникнуть перед участниками переговоров.

В ходе деловой игры отрабатывается решение следующих проблем:

- Подготовка тактических планов по представлению своей позиции в переговорах и противостоянию чужой позиции.
- Процесс обмена уступками путем выдвижения предложений и их оценки, включая различные варианты обмена уступками и договоренностями.
- Оценка позиции противоположной стороны (или сторон) для принятия решений, анализ интересов другой стороны, а также исключение недооценки другой стороны или неправильной интерпретации ее политики.
- Роль аргументации в переговорном процессе, значение точного восприятия информации, элементы сотрудничества и соперничества в ходе переговоров, разработка соответствующих стратегий взаимного поведения.
- Создание коалиции, а также формирование и поддержка коалиций.



- Поведение более слабой стороны в асимметричных переговорных процессах, преодоление структурных преимуществ более сильной стороны, получение выгод при переговорах с более сильным партнером.

Кроме того, студенты выполняют ряд индивидуальных заданий и упражнений для оценки знаний и навыков студентов, которые включают контрольные работы для оценки общего уровня подготовки студентов, а также письменные работы, в которые включены постановка и описание проблемы, связанной с международной торговлей, и предлагаемые пути ее разрешения в рамках процесса формирования политики, применения инструментов торговой политики или международных торговых переговоров. На основе полученных исходных материалов и данных, а также имеющейся информации студент готовит письменную работу, которая представляет собой варианты справок, рекомендаций или проектов, связанных с принятием торгово-политических решений и/или проведения торговых переговоров (справочные материалы для руководства или подготовки переговоров, законопроекты, решения в отношении торговых конфликтов, варианты переговорной позиции и рекомендации по ведению международных переговоров).

3 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины студент должен:

- Знать
- Уметь
- Иметь навыки (приобрести опыт)

В результате освоения дисциплины студент осваивает следующие компетенции:

Компетенция	Код по ЕК	Дескрипторы – основные признаки освоения (показатели достижения результата)	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции
способен анализировать, верифицировать, оценивать полноту информации в ходе профессиональной деятельности, при необходимости восполнять и синтезировать недостающую информацию и работать в условиях неопределенности	СК-М6	Демонстрирует аналитическую оценку внешнеэкономических интересов стран-партнеров и выявляет ключевые точки соприкосновения и противоречия и возможности достижения компромисса.	Практическое занятие
способен вести профессиональную, в том числе научно-исследовательскую деятельность в международной среде	СК-М8	Владеет инструментами анализа соответствия применяемого торгово-политического инструментария международным правилам в данной области. Применять систему поиска по принятым в ходе разрешения споров трактовкам спорных положений.	



Компетенция	Код по ЕК	Дескрипторы – основные признаки освоения (показатели достижения результата)	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции
Способен к осознанному выбору стратегий межличностного взаимодействия	СЛК – М4	Применяет знания о характере партнеров по переговорному процессу для построения эффективной переговорной тактики	

4 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина относится к вариативной части цикла дисциплин программы, обеспечивающих подготовку магистра.

Дисциплина преподается на втором курсе магистратуры по направлению 38.04.01 «Экономика» студентам, выбравшим концентрацию «Торговая политика». Успешная работа базируется на следующих дисциплинах:

- Мировая экономика и международные экономические отношения;
- Международная система экономического регулирования.
- Инструменты регулирования внешнеэкономических отношений

5 Тематический план учебной дисциплины

	Наименование темы	Всего часов	Аудиторные часы		Самостоятельная работа
			Лекции	Семинары	
1	Подготовка переговорной позиции.	8	2		6
2	Выбор стратегии переговоров и ее осуществление.	8	2		6
3	Тактика проведения переговоров.	8	2	4	2
4	Конфликты в ходе переговоров и их разрешение	8	2		6
5	Организация ведения и обеспечение переговоров	8	2	4	2
6	Основные ошибки, допускаемые в ходе переговоров и возможности их избежать.	8	2	2	4
7	Опыт организации и подготовки и реализации переговорного процесса на примере присоединения России к ВТО	8	2	2	4
8	Практика переговоров по тарифам в рамках присоединения России к ВТО	8	2	4	2
9	Практика переговоров по услугам в рамках присоединения России к ВТО	8	2	4	2
10	Итоговое занятие: симуляционная игра	12		4	8
	Предпосылки и история развития	8	2		6



11	механизма разрешения споров в ГАТТ/ВТО.				
12	Базовые принципы и основные черты системы разрешения споров ВТО	8	2	2	4
13	Роль органов ВТО участвующих в разрешении споров и основные юридические элементы процедуры.	12	2		10
14	Стадии урегулирования споров: общая схема.	8		2	6
15	Контроль за исполнением решений по разрешению споров в рамках ВТО	8	2		6
16	Отчеты третейских групп и апелляционного органа: формат, содержание.	8	2		6
17	Итоги работы в сфере разрешения споров в системе ВТО. Основные проблемы и перспективы развития системы разрешения споров и направления реформирования	8	2		6
18	Существующие возможности и перспективы использования системы разрешения споров Российской Федерацией	8	2		6
ИТОГО		152	32	28	92

6 Формы контроля знаний студентов

Тип контроля	Форма контроля	2 год				Параметры
		1	2	3	4	
Промежуточный	Домашнее задание	*				Подготовка и разбор одного из кейсов ВТО
Промежуточный	Реферат	*				10 страниц
Итоговый	Экзамен		*			Письменное тестирование

7 Критерии оценки знаний, навыков

[Укажите для каждого контроля, что должен продемонстрировать студент на текущем, промежуточном или итоговом контроле, чтобы получить оценку. Требования к ответу студента должны соотноситься с компетенциями (раздел 3), которые формируются у студента]

8 Содержание дисциплины

Тема 1. Подготовка переговорной позиции.



Основные этапы подготовки и проведения переговоров. Процедура подготовки переговорной позиции. Анализ интересов и целей участников переговоров. Оценка возможных альтернатив и исходов переговоров. Ранжирование возможных исходов переговоров. Подходы к анализу возможностей участников переговоров и факторов, которые их определяют. Методика оценки переговорной позиции. Анализ структуры переговорной позиции. Анализ и оценка переговорной позиции партнера по переговорам.

Литература:

1. Дудина И.А. Деловые переговоры: искусство и ремесло: учебное пособие (Высшее образование), - Ростов н/Д: Феникс; Волгоград: ВолГУ. 2010, - 440с.
2. Фишер Р., Юрии У, Патон Б. Переговоры по-гарвардски., - М.: ЭКСМО, 2005, -352с.
3. Бэджюли Фил. Переговоры: мастер-класс, -М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005, - 224с.

Интернет источники:

1. <http://www.how-to-negotiate.com/>

Тема 2. Выбор стратегии переговоров и ее осуществление.

Основные виды переговорной стратегии. Факторы, определяющие выбор стратегии. Особенности учета позиции и поведения партнера при выборе стратегии. Особенности реализации конфликтной стратегии и способы усиления собственной позиции. Возможности и пути получения уступок в ходе переговоров. Анализ и учет факторов риска при проведении конфликтной стратегии. Особенности реализации стратегии, направленной на достижение договоренностей. Пути достижения договоренностей в ходе переговоров, особенности анализа и учета интересов партнера в ходе переговоров. Особенности реализации смешанной стратегии.

Литература:

1. Дудина И.А. Деловые переговоры: искусство и ремесло: учебное пособие (Высшее образование), - Ростов н/Д: Феникс; Волгоград: ВолГУ. 2010, - 440с.
2. Шотт. Барбара. Как вести переговоры надежно, креативно, успешно, - М.: ОМЕГА-Л, 2006г, - 128с.
3. Фишер Р., Юрии У, Патон Б. Переговоры по-гарвардски., - М.: ЭКСМО, 2005, -352с.

Интернет источники:

1. <http://www.negotiations.com/articles/>
2. <http://www.how-to-negotiate.com/>
3. Six Ways to Build Trust in Negotiations, Deepak Malhotra, "Risky Business: Trust in Negotiations," **Negotiation**, Vol. 7, No. 2, February 2004. - <http://hbswk.hbs.edu/item/4033.html>

Тема 3. Тактика проведения переговоров.

Основные принципы ведения переговоров. Приемы ведения переговоров и особенности их применения. Организация и ведение переговорного процесса. Подготовка предложений и разработка тактики поведения. Уступки в ходе переговоров. Обеспечение различных вариантов ведения переговоров. Оценка риска при проведении переговоров и влияние степени риска на выбор переговорной тактики. Типичные ошибки при проведении переговоров. Особенности подготовки и использования информационных материалов в ходе переговоров. Приемы аргументации и формирование позиции партнера. Особенности ведения асимметричных переговоров, приемы и возможности усиления позиции слабейшего участника переговоров. Особенно-



сти ведения многосторонних переговоров. Планирование, организация и тактика ведения многосторонних переговоров. Тактика и приемы формирования коалиций в ходе ведения переговоров.

Подготовка сета материалов для представления

Литература:

4. Фишер Р., Юрии У, Патон Б. Переговоры по-гарвардски., - М.: ЭКСМО, 2005, -352с.
5. Дудина И.А. Деловые переговоры: искусство и ремесло: учебное пособие (Высшее образование), - Ростов н/Д: Феникс; Волгоград: ВолГУ. 2010, - 440с.
6. Бэджюли Фил. Переговоры: мастер-класс, -М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005, - 224с.

Интернет источники:

1. <http://www.negotiations.com/articles/>
2. <http://www.how-to-negotiate.com/>

Тема 4. Конфликты в ходе переговоров и их разрешение

Источники и причины возникновения конфликтов в ходе переговоров. Факторы конфликтного поведения и возможности их устранения. Эскалация конфликтов, факторы наращивания конфликтного характера переговоров. Предпосылки преодоления конфликтного характера переговоров. Принципы и механизмы урегулирования конфликтов в ходе переговоров. Основные приемы профилактики и преодоления конфликтов в ходе переговорного процесса. Типичные примеры возникновения и урегулирования конфликтов в переговорной практике.

Литература:

1. Гэвин Кеннеди. Договориться можно обо все! Как добиваться максимума в любых переговорах, М.: Альпина паблишерс, 2011, - 409с.
2. Фишер Р., Юрии У, Патон Б. Переговоры по-гарвардски., - М.: ЭКСМО, 2005, -352с.

Интернет источники:

1. <http://www.negotiations.com/articles/>
2. <http://www.diplomacy.edu/>

Тема 5. Организация ведение и обеспечение переговоров

Проведение кампании по поддержке торгово-политических решений, определение основных заинтересованных лиц, разработка аргументации и обоснований торгово-политических интересов, подготовка документов и письменных материалов, необходимых для ведения кампании по обоснованию торгово-политических решений. Роль средств массовой информации, содержание сообщений для прессы, техника ответов на вопросы журналистов, организация отношений с прессой и использование средств массовой информации для влияния на общественное мнение. Обоснование торгово-политических решений и отношения со средствами массовой информации. Формирование отечественных (внутренних) коалиций для поддержки международных торговых переговоров и ослабления противодействия предлагаемому курсу. Пути обеспечения политического решения спорных вопросов, формирование согласованного мнения на национальном и международном уровнях. Элементы организации переговоров.

Литература:

1. Борунков А.Ф. Дипломатический протокол в России, - М.: Международные отношения, 2007 – 264с.



2. Трухачев В.И., Лякишева И.Н., Михайлова К.Ю.. Международные деловые переговоры, - М.: финансы и статистика, 2005 – 224с.

Интернет источники:

1. <http://www.diplomacy.edu/>
2. [http://www.bilaterals.org /](http://www.bilaterals.org/)

Тема 6. Основные ошибки, допускаемые в ходе переговоров и возможности их избежать.

Зачем концентрироваться на ошибках. Сферы возникновения ошибок: контроль и управление ходом переговоров, выслушивание партнеров, ответы на вопросы, продолжительность высказываний и выступлений. Ошибки в сфере взаимоотношений: восприимчивость к новым идеям, проявления эмоций, речь, невербальные средства коммуникаций. Предсказуемость и приверженность одной стратегии источник уязвимости. Использование только самых сильных аргументов для избежания поражения по слабым. Желание понравится и быть приятным собеседником как причина уступок. Создание личного и делового имиджа.

Литература:

1. Бэджюли Фил. Переговоры: мастер-класс, -М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005, - 224с.
2. Дудина И.А. Деловые переговоры: искусство и ремесло: учебное пособие (Высшее образование), - Ростов н/Д: Феникс; Волгоград: ВолГУ. 2010, - 440с.

Интернет источники:

1. <http://www.negotiations.com/articles/>

Тема 7. Опыт организации и подготовки и реализации переговорного процесса на примере присоединения России к ВТО.

Практика организации переговорного процесса по присоединению РФ к ВТО. Основные этапы переговоров и особенности переговорного процесса. Ход и текущее состояние переговоров о вступлении РФ в ВТО: проблемы и трудности. Межведомственное взаимодействие и проблемы выработки переговорной позиции. Организация взаимодействия с бизнесом, представителями общественности и региональными властями в процессе выработки предложений по переговорам. История и этапы процесса присоединения. Формат переговоров и переговорные области

Литература:

1. Халевинская Е.Д., Вавилова Е.В. Всемирная торговая организация и российские интересы, - М.: Магистр, 2009. – 367с.

Интернет источники:

1. http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_russie_e.htm
2. <http://www.wto.ru/ru/>

Тема 8 . Практика переговоров по тарифам в рамках присоединения России к ВТО

Предмет и место переговоров по тарифам в рамках процесса присоединения к ВТО. Взаимосвязь переговоров по тарифам с другими аспектами переговоров по доступу на рынок товаров. Форматы переговоров по различным аспектам в рамках процесса присоединения к ВТО.



Выработка позиции и подготовка к переговорам: анализ статистических и иных данных по отраслям производства. Контакт с заинтересованными ведомствами и бизнесом ходе подготовки к переговорам. Разработка первоначальных тарифных предложений и принципиальных подходов в отношении возможных обязательств, принимаемых по результатам переговоров

Важность организации оперативного межведомственного взаимодействия для эффективного ведения переговоров, согласования достигаемых договоренностей и принимаемых обязательств.

Основные результаты переговоров по тарифам в рамках присоединения России к ВТО

Литература:

1. Халевинская Е.Д., Вавилова Е.В. Всемирная торговая организация и российские интересы, - М.: Магистр, 2009. – 367с.

Интернет источники:

2. http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_russie_e.htm
3. <http://www.wto.ru/ru/>
4. http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr09_e.htm

Тема 9. Практика переговоров по услугам в рамках присоединения России к ВТО.

Определение своих интересов, оценка возможного результата, оценка возможных уступок со своей стороны ради достижения ожидаемого результата на примере подготовки к переговорам по услугам. Постановка целей.

Подготовка к переговорам (организационные аспекты: формирование групп участников, распределение функций, определение порядка взаимодействия; оценка ситуации: оперативное получение информации, оценка целей партнеров; выработка и утверждение директив) и формирование переговорной команды при проведении переговоров по услугам в рамках присоединения к ВТО.

Разработка методология переговоров по услугам.

Основные факторы, влияющие на ход переговоров (включая, политический контекст переговоров, состояние двусторонних торгово-экономических отношений, наличие торговых конфликтов/неурегулированных проблем, интересы участников переговорного процесса и их влияние на формирование переговорной позиции, психологические особенности партнеров и пр.) на примере переговоров по услугам.

Средства и техника переговоров (вопрос, выжидание, сюрприз, постановка перед свершившимся фактом, намеки, сообщения). PR-сопровождение переговоров.

Литература:

1. Халевинская Е.Д., Вавилова Е.В. Всемирная торговая организация и российские интересы, - М.: Магистр, 2009. – 367с.

Интернет источники:

2. http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_russie_e.htm
3. <http://www.wto.ru/ru/>
4. http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr09_e.htm

Тема 10. Итоговое занятие: симуляционная игра.

Игра представляет собой симуляцию торговых переговоров направленных на подписание четырехстороннего интеграционного соглашения, охватывающего ряд сфер внеш-



неэкономической политики. В ходе игры проводится серия двусторонних и итоговые многосторонние переговоры.

В ходе игры потребуется проанализировать переговорные позиции государств по переговорным пунктам, сформировать собственную позицию, оценить и взвесить различные исходы, а затем провести переговоры.

Интернет источники:

1. <http://www.cid.harvard.edu/cidtrade/>
2. <http://www.commercialdiplomacy.org/index.html>
4. http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr09_e.htm

Тема 11. Предпосылки и история развития механизма разрешения споров в ГАТТ/ВТО.

Причины возникновения торговых конфликтов и торговых споров. Понятие торгового спора как следствие нарушения обязательств дву- или многостороннего соглашения: понятие, предпосылки и сферы.

Процедура разрешения споров в ГАТТ-47 основа для развития механизма разрешения торговых споров. Содержание статей 22 и 23 ГАТТ 47, касающихся урегулирования спорных вопросов. Понятие аннулирования или сокращения выгод как базовая концепция системы разрешения споров. Консультации, обсуждения и рекомендации всех членов ГАТТ и контр меры.

Первый опыт разрешения споров в рамках ГАТТ. Возникновение третейских групп и их развитие. Кризис системы разрешения споров в 60-х годах. Спор США-ЕЭС и возобновление активного использования процедуры разрешения споров ГАТТ. Результаты переговоров в ходе Токио-раунда как основа формирования современной системы разрешения споров.

Итоги функционирования системы разрешения споров ГАТТ-47 к началу Уругвайского раунда: сложившиеся черты, основные достижения и слабые места. Особенности деятельности системы разрешения споров с 1947 года по 1985 год: количество жалоб, страны-участники конфликта, объекты жалоб и результаты разбирательств.

Основная литература:

7. Смбатян А.С., Международные торговые споры в ГАТТ/ВТО. Избранные решения (1952-2005), 2006, стр. 3-17
8. Трунк-Федорова М.П. Разрешение споров в рамках Всемирной Торговой организации (ВТО), Юридический факультет СпбГУ, 2005, стр.7-28

Дополнительная дитература:

1. The WTO at Ten. The Contribution of the Dispute Settlement System, 2006 Cambridge university press

Тема 12 Базовые принципы и основные черты системы разрешения споров ВТО.

Изменения в системе разрешения споров по итогам Уругвайского раунда торговых переговоров. Орган по разрешению споров: функции и права. Договоренность о правилах и процедура регулирующих разрешение споров.

Функции, цели и основные черты сложившейся системы разрешения споров: разъяснение прав и обязанностей путем интерпретации, срочное урегулирование споров, запрет односторонних действий, принцип экономичности правосудия, конфиденциальность. Виды жалоб и типы споров в соответствии с ГАТТ. Особенности разрешения споров в соответствии с ГАТС, ТРИПС и другими Соглашениях ВТО.

Процессуальная правоспособность: право обращения в орган по разрешению споров (ОРС). Понятие третьих лиц и «друзей суда». Потенциальный предмет жалобы: действие или



бездействия правительства. Возможность обжалования действий региональных органов власти и негосударственных организаций. Обжалование норм законодательства.

Основная литература:

9. Смбатян А.С., Международные торговые споры в ГАТТ/ВТО. Избранные решения (1952-2005), 2006, стр. 17-26

Дополнительная литература:

1. The WTO at Ten. The Contribution of the Dispute Settlement System, 2006 Cambridge university press

Тема 13 . Роль органов ВТО участвующих в разрешении споров и основные юридические элементы процедуры.

Органы ВТО, участвующие в разрешении споров. Орган по разрешению споров; функции, состав, механизм принятия решений. Генеральный директор и секретариат ВТО. Деятельность третейских групп. Апелляционный орган: состав и функции. Роль экспертов и экспертных групп. Возможности арбитражного производства и функции арбитров.

Сфера охвата в жалобе. Использование доказательств. Правила рассмотрения жалоб третейской группой. Особенности рассмотрения жалоб связанных с применением антидемпинговых мер. Бремя доказательства. Право третейской группы запрашивать информацию. Особые права развивающихся стран.

Основная литература:

1. Трунк-Федорова М.П. Разрешение споров в рамках Всемирной Торговой организации (ВТО), Юридический факультет СпбГУ, 2005, стр. 24-63

Тема 14. Стадии урегулирования споров: общая схема.

Этап консультаций: цели проведения. Юридические основания для запроса консультаций. Процедура проведения консультаций. Участие третьих стран. Эффективность консультаций. Рассмотрения спора третейскими группами. График работы. Учреждение и формирование третейской группы. Участие третьих стран в работе третейских групп. Рассмотрение множественных жалоб. Процедура работы третейской группы. Представление материалов сторонами. Устные слушания. Подготовка промежуточного доклада. Комментарии сторон. Подготовка окончательного заключения. Рассмотрения спора апелляционным органом. Право подачи апелляции. Требования к апелляции. Предмет апелляционной жалобы. Участие третьих стран в процедуре апелляционного рассмотрения. Формирование апелляционного органа. Процедура апелляционного пересмотра: представление материалов и устные слушания. Подготовка заключения. Отзыв апелляции. Компетенция апелляционного органа. Рабочие процедуры регулирующие работу апелляционного органа. График работы апелляционного органа.

Основная литература:

1. http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm

Тема 15 Контроль за исполнением решений по разрешению споров в рамках ВТО.

Решения органа по разрешению споров. Юридическая сила решений по разрешению споров и Апелляционного органа. Роль отчетов групп ГАТТ и ВТО по разрешению споров, а также апелляционного органа при рассмотрении последующих дел. Направленность отчета группы и апелляционного органа во времени.

Механизм предоставления компенсации, приостановления уступок и других обязательств (контрмеры). Понятие разумного срока на стадии исполнения решения ОРС. Меры, применяемы в случае неисполнения решения ОРС. Дополнительные процедуры по проверке



исполнения решения ОРС государством нарушителем. Арбитраж. Специальные правила касающиеся введения ответных мер.

Основная литература:

1. Трунк-Федорова М.П. Разрешение споров в рамках Всемирной Торговой организации (ВТО), Юридический факультет СпбГУ, 2005, стр.89-132

Тема 16 Документы и конкретный пример жалобы.

Отчеты третейских групп и апелляционного органа: формат, содержание.

Перечень официальных документов публикуемых в рамках осуществления процедуры разрешения споров. Назначение и содержание документов: запрос о консультациях, запрос на создание третейской группы, письмо секретариата о создании третейской группы, доклад третейской группы, запрос апелляции, доклад апелляционного органа, принятие решения ОРС, запрос арбитража, назначение арбитров, уведомление о взаимоприемлемом решении и т.д.

Структура доклада третейской группы. Содержание описательной части. Основные разделы мотивировочной части. Резолютивная часть. Доклад апелляционного органа.

Основная литература:

1. Смбалян А.С., Международные торговые споры в ГАТТ/ВТО. Избранные решения (1952-2005), 2006, стр. 46 - 238
2. http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm

Тема 17. Итоги работы в сфере разрешения споров в системе ВТО. Основные проблемы и перспективы развития системы разрешения споров и направления реформирования.

Попытки реформирования системы разрешения споров в 1998 – 2001 годах. «Судзуки текст». Дискуссия о сфере и рамках переговоров. Выработка двойного параллельного подхода. Организация переговорного процесса. Основные элементы системы разрешения требующие реформирования. Достижение взаимоприемлемого решения. Временные рамки. Стадия консультаций: специальный режим для развивающихся стран, присоединение третьих сторон. Стадия третейского разбирательства: учреждение третейской группы, выбор членов, права третьих сторон, приостановление и прекращение разбирательства. Апелляционная стадия: членство в апелляционном органе, участие третьих сторон, подача апелляции и сроки рассмотрения, промежуточный доклад, возвращение дела в третейский орган. Стадия приведения в исполнение: специальный режим по отношению к развивающимся странам, определение разумного периода времени для выполнения решения, надзор за исполнением решений и определения соответствия принятых мер рекомендованным, компенсация и приостановление уступок. Противоречивые предложения сторон по реформированию системы: постоянные члены третейской группы, материальные компенсации, предварительные меры, коллективные ответные меры.

Основная литература:

1. Reforming the world trade system, Ernst- Ulrich Petersmann, 2005 Oxford, p.115-148

Дополнительная литература:

1. The WTO at Ten. The Contribution of the Dispute Settlement System, 2006 Cambridge university press



Тема 18. Существующие возможности и перспективы использования системы разрешения споров Российской Федерацией

Обзор ограничений, действующих в мире против российских товаров. Основные виды и причины дискриминации российских экспортеров на внешних рынках. Классификация случаев дискриминации российских товаров при их доступе на рынки зарубежных государств.

Способы защиты экономических интересов российской Федерации и обеспечению благоприятных условий доступа российского экспорта на внешние рынки.

Иные возможности для разрешения споров, возникающих у Российской Федерации с торговыми партнерами. Двусторонние договоренности (ЕС и пр.), многосторонние договоренности (ЕврАзЭС и пр.).

Имеющаяся у Российской Федерации практика разрешения споров. Оценки использования Российской Федерацией системы разрешения споров ВТО.

Основная литература:

www.exportsupport.ru

9 Образовательные технологии

При проведении занятий по дисциплине «Конфликты в международной торговле и разрешение международных торговых споров» предполагается сочетание традиционных форм обучения в виде лекций и семинарских занятий с использованием современных видов учебной работы, таких как подготовка и проведение деловых игр (всего: 3 игры), организация встреч с представителями сотрудников МЭР – участниками реальных переговорных процессов (присоединение России к ВТО, создание таможенного союза и др.).

10 Оценочные средства для текущего контроля и аттестации студента

а. Тематика заданий текущего контроля

Домашнее задание. Письменное домашнее задание предполагает выбор одного из споров в системе разрешения споров ВТО и его детальный разбор, включающий общее описание и хронологию и краткое изложение позиций сторон и их аргументов со ссылкой на положения соглашений ВТО.

Контрольная работа. После изучения темы № 3 предполагается проведение деловой игры «Пресс конференция» 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 Power Point, сопутствующие документы и материалы).

б. Вопросы для оценки качества освоения дисциплины

Вопросы

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 Генеральный директор и секретариат 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

11 Порядок формирования оценок по дисциплине

Оценка за работу на практических занятиях $O_{\text{аудиторная}}$ складывается из участия в деловых играх, правильности решения кейсов, общей активности

Накопленная оценка за текущий контроль учитывает результаты студента по текущему контролю следующим образом:

$$O_{\text{текущий}} = 0,5 \cdot O_{\text{к/р}} + 0,5 \cdot O_{\text{дз}} ;$$

Результирующая оценка за (итоговый) контроль в форме экзамена выставляется по следующей формуле, где $O_{\text{экзамен}}$ – оценка за работу непосредственно на экзамене:

$$O_{\text{итоговый}} = 0,2 \cdot O_{\text{экзамен}} + 0,5 \cdot O_{\text{текущий}} + 0,3 \cdot O_{\text{аудиторная}}$$



Способ округления накопленной оценки итогового контроля в форме экзамена в пользу студента

В диплом ставится оценка за итоговый контроль, которая является результирующей оценкой по учебной дисциплине.

12 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а. Базовый учебник

Базовый учебник отсутствует

б. Основная литература

1. Фишер Р., Юрии У, Патон Б. Переговоры по-гарвардски., - М.: ЭКСМО, 2005, - 352с.
2. Дудина И.А. Деловые переговоры: искусство и ремесло: учебное пособие (Высшее образование), - Ростов н/Д: Феникс; Волгоград: ВолГУ. 2010, - 440с.
3. Трунк-Федорова М.П. Разрешение споров в рамках Всемирной Торговой организации (ВТО), Юридический факультет СпбГУ, 2005,
4. The WTO at Ten. The Contribution of the Dispute Settlement System, 2006 Cambridge university press