




ОСНОВЫ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА

ТЕМА 3. ВИДЫ ПЕРЕГОВОРОВ: ОСНОВНЫЕ КЛАССИФИКАЦИИ

3.1. Позиционирование в процессе переговоров

3.2. Сепаратные переговоры: основные характеристики

**3.3. Международные переговоры.
Экономическая дипломатия**



3.1. Позиционирование в процессе переговоров



АЛЕКСАНДР БЕКК

ПОЗИЦИИ ПЕРЕГОВОРЩИКА ПО А. БЕККУ

- 1. Сверху вниз** – если вы занимаете более влиятельное положение при коммуникации.
- 2. На равных** – в партнерстве, товариществе.
- 3. Снизу вверх** – невыгодная позиция, связанная с упрашиванием, уговариванием.

ФОРМЫ ПОЗИЦИОННЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

1. **Мягкая** - стороны готовы ради достижения соглашения и сохранения хороших отношений идти на уступки друг другу, что приводит к принятию неэффективного для всех решения.
2. **Жесткая** – каждая из сторон настаивает на своей, крайней позиции, игнорируя интересы другой стороны.

В целом позиционные переговоры являются крайне **неэффективными**, т.к. проблема остается нерешенной.


РАЦИОНАЛЬНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Предмет - глубинные интересы сторон.

Цель - совместный поиск оптимального решения.

Результат – решение проблемы на взаимовыгодных условиях.

Критерии эффективности - научные оценки, решения суда, прецеденты и т.п.



3.2. Сепаратные переговоры: основные характеристики

Сепаратные переговоры (лат. *separatus* «разделённый»)

- это обособленные переговоры, ведущиеся с противником во время военных действий или после них в тайне от государств-союзников или же без их согласия.

Главная цель сепаратных переговоров между враждующими коалициями - сохранение государством своей целостности и независимости, сбережение жизней граждан, исключение рисков материальных потерь.




Die Unterzeichnung des Waffenstillstandes.
Моментъ подписанія договора о перемиріи.

БРЕСТСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ



СЕКРЕТНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ СССР И НАЦИСТСКОЙ ГЕРМАНИИ В РАЗГАР ВОЙНЫ



3.3. Международные переговоры. Экономическая дипломатия



ВАСИЛЕНКО ИРИНА АЛЕКСЕЕВНА

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.

Василенко И.А. Международные переговоры: учебник для магистров / И.А. Василенко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2015. — 486 с.

Госсуздентипо об искусстве переговоров Антуан Пеке



Классика
ДИПЛОМАТИИ

Антуан

Пеке

Рассуждение
об искусстве
переговоров



**ПЕКЕ А. РАССУЖДЕНИЕ ОБ ИСКУССТВЕ
ПЕРЕГОВОРОВ. – М.: НАУЧ. КН., 2007. –
187 С. (СЕРИЯ "КЛАССИКА
ДИПЛОМАТИИ" / ДИПЛОМАТИЧЕСКАЯ
АКАДЕМИЯ ИНОСТРАННЫХ ДЕЛ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ)**

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

- 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?

Фил Бэгьюли

ПЕРЕГОВОРЫ

Мастер-класс



ГРАНД-ФАИР


**БЭГЬЮЛИ Ф. ПЕРЕГОВОРЫ: МАСТЕР-
КЛАСС / ПЕР. С АНГЛ. – М.: ГРАНД-
ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 224 С.**

ОСНОВАНИЯ ДЛЯ КЛАССИФИКАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ по Т.Н. ЧУМАЧЕНКО

- Заинтересованность сторон в переговорах**
- Уровень представительства на переговорах**
- Потребности участников переговоров**
- Обсуждаемые проблемы**
- Число участников переговоров**
- Степень регулярности переговоров**
- Форма переговоров**

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ ПО М.Г. ВЛАСОВОЙ

- 1. Система международных переговоров является самостоятельным объектом исследования, отражающим влияние национально-государственных различий участников и особенности функционирования системы международных отношений.**
- 2. В исследованиях международных переговоров выделены три подхода: структурно-функциональный, конфликтологический и интеракционный, которые призваны учесть общие и особенные характеристики международных переговоров.**



3. Международные переговоры характеризуются чередованием процессов интеграции и дифференциации.

4. Все международные переговоры подвержены действию центрального фактора (детерминанты), который определяет функциональное значение переговоров, характер взаимодействия, целевую и ценностную ориентацию участников. Таким фактором является переговорная ориентация.



РОМАН ОТМАРОВИЧ РАЙНХАРДТ

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ ПО Р.О. РАЙНХАРДУ

Этап развития, временные рамки	Представители	Характеристика
1 этап «Советская экономическая дипломатия», 1980-е гг.	А.А. Громыко, И.А. Орнатский, Э.Е. Обминский, В.К. Ломакин, Л.Д. Градобитова, Э.П. Плетнев	Государственный подход, направленный на защиту интересов государства в условиях противостояния социалистической (госмонополия на внешнюю торговлю) и капиталистической («империализм», корпорации как доминирующая форма буржуазной собственности) систем хозяйствования.

2 этап
«Экономическая
дипломатия
переходного периода»,
1990-е – начало 2000-х
гг.

В.Д. Щетинин,
А.В. Ветров

Переориентация на реалии рыночной экономики и свободной торговли при сохранении марксистско-ленинского идейного наследия;
вопрос о том, чьи интересы должны защищать экономические дипломаты после устранения госмонополии на внешнюю торговлю;
необходимость пересмотра принципов и форм экономической дипломатии в условиях смены экономической системы и курса внешней политики России.

3 этап
«Экономическая
дипломатия в эпоху
глобализации», вторая
половина 2000-х гг. –
настоящее время

Т.В. Зонова,
А.Е. Лихачев,
Е.М. Астахов,
Д.А. Дегтерев,
Л.М. Капица

Отражение современных трендов и тенденций, связанных с глобализацией и выходом на международную арену частных акторов классической и экономической дипломатии; описание процессов регионализации и экономической интеграции, трансформации основных форм МЭО (торговля товарами, услугами, объектами интеллектуальной собственности, движение капитала, рабочей силы) на фоне все большего включения России в глобальное экономическое пространство и систему мирохозяйственных связей.

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ ПО Д.А. ДЕГТЕРЕВУ

1. Международная экономическая дипломатия – это экономические и политические средства для достижения экономических и политических целей

(И.А. Орнатский, В.Д. Щетинин, И.Д. Иванов и др.).

2. Международная экономическая дипломатия – это экономические средства для достижения политических целей

(П. ван Бергейк).

3. Международная экономическая дипломатия – это политические средства для достижения экономических целей


(А.В. Ветров, Д.А. Дегтерев, А.Е. Лихачев, Н. Бейн и С. Вулкок и др.).

ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ

Экономическая дипломатия – это сплав экономики и политики, являющийся основой для принятия управленческих решений как на государственном уровне, так и на уровне компаний (**В.Д. Щетинин**, 2001).

Экономическая дипломатия – это совместная деятельность государства, общественных и деловых кругов по реализации национальных экономических интересов в системе мирового хозяйства, использующая инструментарий дипломатии, комплекс внешнеэкономических институтов региональных и многосторонних структур и ставящая своей целью повышение международной конкурентоспособности страны (**А.Е. Лихачев**, 2006).

Экономическая дипломатия – это использование экономических инструментов для завоевания прочных позиций в мировой политике и международных отношениях (**Л.М. Капица**, 2010).



Экономическая дипломатия – это деятельность государственных институтов с привлечением общественных и предпринимательских структур, применением знаний современных экономических, политических, правовых наук и инструментов, методов и форм современной дипломатии, использованием двусторонних и многосторонних институтов в целях реализации национальных экономических интересов на мировой арене, направленной на устойчивое и стабильное развитие социально ориентированной рыночной экономики страны.

Экономическая дипломатия — это деятельность по реализации национальных экономических интересов на мировой арене и защита экономической безопасности дипломатическими методами (И.Р. Мавланов, 2016).



ЛАРИСА МИХАЙЛОВНА КАПИЦА



ДВУСТОРОННИЕ ПЕРЕГОВОРЫ

ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ И ЗАДАЧИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ ПО Л.М. КАПИЦА

1. Двусторонняя экономическая дипломатия.

Задачи:

- **Общая:** обеспечение благоприятных условий участия страны в международных экономических отношениях.
- **Конкретная:** добиться снижения/отмены ограничений на экспорт страны на рынках конкретных стран.
- **Внеэкономические задачи страны** изложены в национальной стратегии развития страны.



МНОГОСТОРОННИЕ ПЕРЕГОВОРЫ

2. Многосторонняя экономическая дипломатия.

Уровни: глобальный (универсальный), региональный, межрегиональный.

Задачи:

Общие: обеспечение стабильных и предсказуемых условий мирового развития; создание условий для справедливого (fair) обмена /торговли; обеспечение коллективной экономической безопасности.

Конкретные: создание глобальных экономических режимов; снижение потенциальных потерь в результате природных катастроф; снижение угроз и рисков, связанных с деградацией окружающей среды; обеспечение ускоренного развития стран Африки; ликвидация барьеров, препятствующих развитию человеческого капитала и искоренению абсолютной бедности в мире.

3. Плюрилатеральная экономическая дипломатия (англ. «plurilateral» - множественный).

Типы соглашений:


- открытые;
- с ограниченным кругом участников.

Задачи:

- содействие развитию хозяйственных связей;
- практическое деловое сотрудничество;
- интеграционное взаимодействие и др.

СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ ПО Л.М. КАПИЦА

- 1. Международные валютно-кредитные кредитные отношения.**
- 2. Международная торговля.**
- 3. Международная инвестиционная деятельность.**
- 4. Международные финансовые отношения.**
- 5. Миграция рабочей силы.**
- 6. Международные транспортные перевозки и связи.**
- 7. Международные почтовые связи.**
- 8. Воздушное пространство.**

- 
- 9. Глобальное информационное пространство и Интернет.**
 - 10. Глобальные общественные блага/окружающая среда**
 - 11. Космическое пространство**
 - 12. Продовольственная безопасность**
 - 13. Сельское хозяйство**
 - 14. Обеспечение благоприятных институциональных условий мирового развития**
 - 15. Борьба с криминальной международной экономической деятельностью**
 - 16. Развитие (превентивная экономическая дипломатия)**



ТАТЬЯНА МИХАЙЛОВНА ИСАЧЕНКО

ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ ПО Т.М. ИСАЧЕНКО

- 1. Ограничительная**, ориентированная на достижение политических целей посредством санкций, в том числе за счет экономического благополучия.
- 2. Стимулирующая**, направленная на расширение возможностей для бизнеса и создание более благоприятных условий, а также на развитие национальной экономики в целом или отдельных ее отраслей.

Исаченко Т.М. Экономическая дипломатия в условиях политического кризиса // Вестник СПбГУ. - Сер. 5.- 2015. - Вып. 3. – С. 46-64.