

Повышение уровня знаний и потенциала в области разработки и реализации ССТ в странах ЦАРЭС



Национальный тренинг по подготовке к переговорам о потенциальном ССТ в регионе ЦАРЭС

3-я сессия: Подготовка к переговорам | процесс, организация и стратегически-важные вопросы

Алматы, Казахстан
Май, 2023 год



Содержание

01

**Подготовка к переговорам
и управление рабочим
процессом**

02

**Цели и мандат
переговоров**

03

**Процесс и методы
ведения переговоров**

04

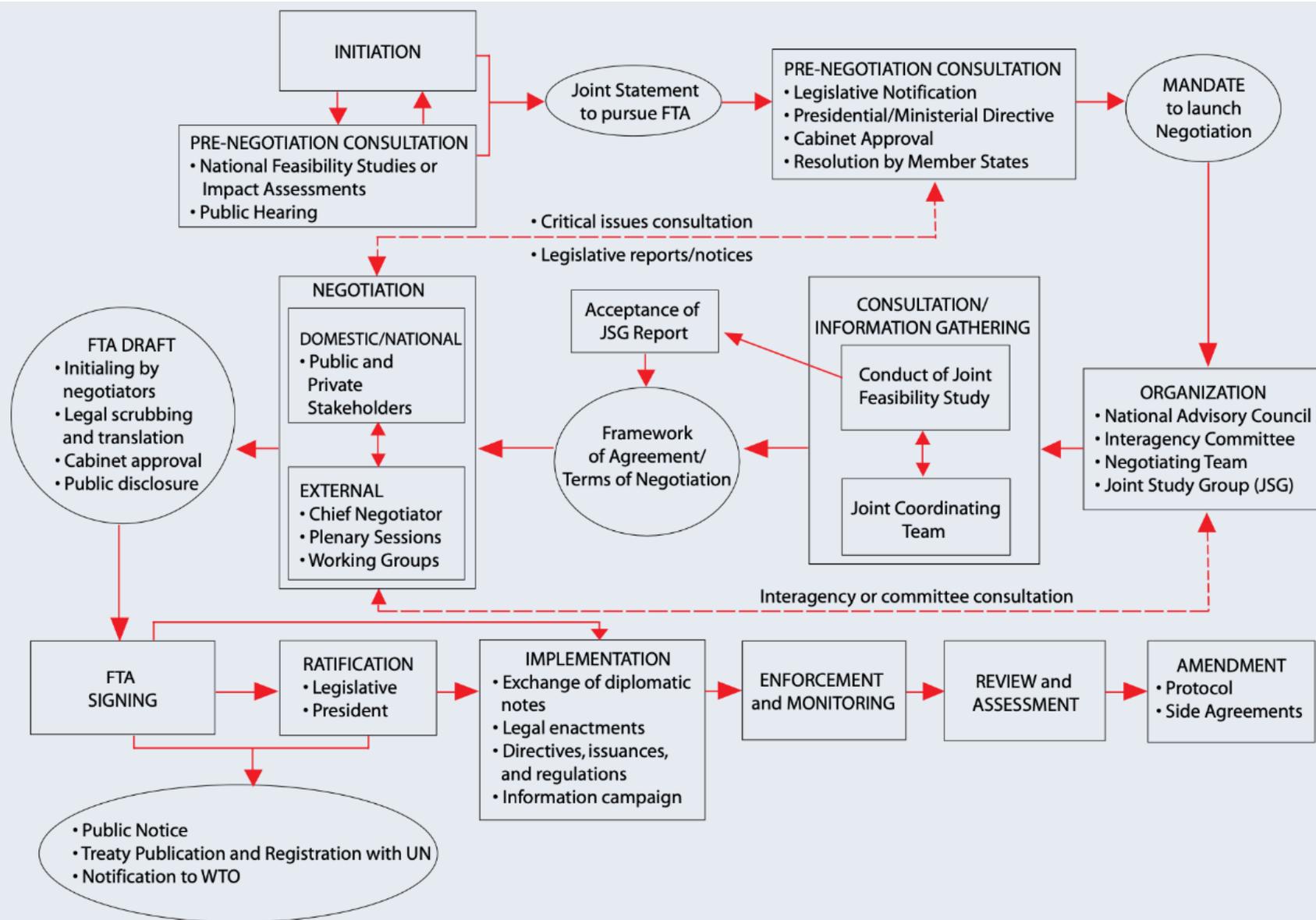
Реализация, МиО



01

Подготовка к переговорам и управление рабочим процессом

Торговые переговоры и рабочий процесс



FTA = free trade agreement, JSG = Joint Study Group, UN = United Nations, WTO = World Trade Organization.

Источник: АБР, 2008 г.

В контексте ЦАРЭС

01

Торговые
переговоры и
рабочий
процесс

01

Общие технические навыки

Основные принципы, правила и действие международных торговых соглашений.

02

Основные области знаний

Подробные знания о том, как торговые соглашения создают различные обязательства в конкретных секторах.

03

Теоретические знания

Как подготовить, организовать, провести и реализовать торговые переговоры на внутреннем и международном уровнях.

01

Фаза до переговоров

Торговые переговоры и рабочий процесс

01

Общие договоренности и интересы

Либо в политической, либо в экономической, либо в обеих сферах.

02

Политический саммит

Обычно объявляется в рамках двустороннего или многостороннего политического саммита.

03

Потребность в экономических данных

Правительства должны быть в состоянии убедительно доказать, что соглашение принесет взаимные экономические выгоды.

Оценка экономического воздействия

01

Торговые
переговоры и
рабочий
процесс

01

Независимые либо совместные исследования

Страны приступают к этим исследованиям либо по отдельности, либо совместно.

02

Самостоятельные либо аутсорсинговые исследования

Некоторые страны предпочитают проводить эти исследования самостоятельно, в то время как другие предпочитают отдавать эту работу на аутсорсинг.

03

Различные аналитические модели

Существуют различные методы моделирования, которые можно использовать для прогнозирования экономических последствий ССТ.

01

Консультации с заинтересованными сторонами

Торговые переговоры и рабочий процесс

01

Обмен результатами исследований экономического воздействия

Результаты первоначальных исследований должны быть согласованы с заинтересованными сторонами и группами.

02

Консультации и легитимность

Консультации выполняют важную функцию для признания легитимности результатов будущих переговоров.

03

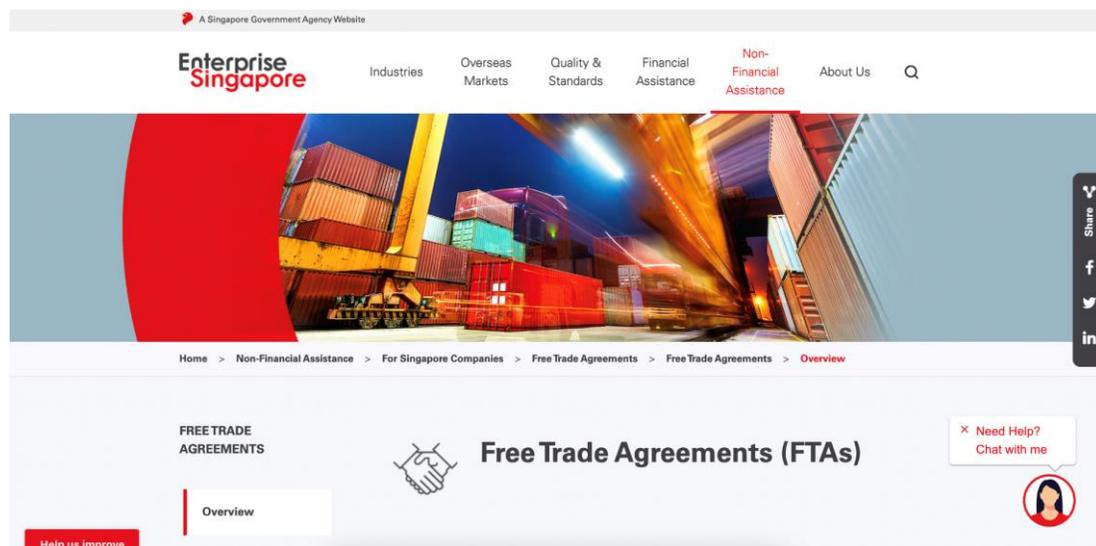
Консультации и переговорные позиции

Консультации также могут дать правительствам информацию, которую они не смогли бы получить самостоятельно.

Национальные торговые веб-порталы

01

Торговые переговоры и рабочий процесс



Национальный тренинг по подготовке к переговорам для Узбекистана, май 2023 г.



Международные и региональные торговые веб-порталы

Торговые переговоры и рабочий процесс

CAREC Trade Information Portal

Regional Summary Country Statistics Trade Process Directory

TRADE INFORMATION PORTAL

This portal provides the latest available trade- and investment- related statistics on CAREC members as well as relevant information, relevant government websites, and CAREC trade focal points. A work in progress, the ultimate objective is to be a one-stop shop of all information on CAREC trade to help reduce search costs for businesses, aid policy analysis and dialogues, and support compliance with transparency and publication commitments under the World Trade Organization.

trade.carecprogram.org

Международные и региональные торговые веб-порталы

01

Торговые переговоры и рабочий процесс

- aric.adb.org
- atr.asean.org
- unescap.org/our-work/trade-investment-innovation
- trainsonline.unctad.org
- globaltradehelpdesk.org
- tina.trade
- wits.worldbank.org
- rtais.wto.org
- tfadatabase.org
- epingalert.org
- i-tip.wto.org/services
- marketanalysis.intracen.org

Содержание

01

**Подготовка к переговорам
и управление рабочим
процессом**

02

**Цели и мандат
переговоров**

03

**Процесс и методы
ведения переговоров**

04

Реализация, МиО



02

Цели и мандат переговоров

03

Группа
переговорщиков

Официальное начало переговоров

02

Цели и мандат
переговоров

03
Национальные
процедуры

01
Объявление

Цели и мандат переговоров

01

Цели экономического роста

Эти цели являются результатом оценки наступательных и оборонительных интересов страны.

02

Цели, направленные на реформы

Сюда входит определение сложных областей внутренних реформ, которые можно облегчить благодаря международными торговыми соглашениям.

03

Остальные цели

Они могут варьироваться, в зависимости от других экономических целей, но также включают политические цели.

Мандат переговоров

02

Цели и мандат переговоров

- 01**
Выработка целей переговоров
На основе оценки национальных интересов и консультаций с заинтересованными сторонами.
- 02**
Назначение группы переговорщиков
Предоставление полномочий группе переговорщиков, возглавляемой главным переговорщиком
- 03**
Красные линии и переговорные позиции
Установление пределов договоренностей и позиций в ходе переговоров.

Группа переговорщиков

Цели и мандат переговоров

01

Главный переговорщик

Костяк группы переговорщиков состоит из представителей ведущего учреждения (министерства, агентства и т. д.), отвечающего за реализацию торговой политики.

02

Советники и консультационные комитеты

Для руководства и оказания технической поддержки участникам переговоров обязательно требуются другие комитеты

03

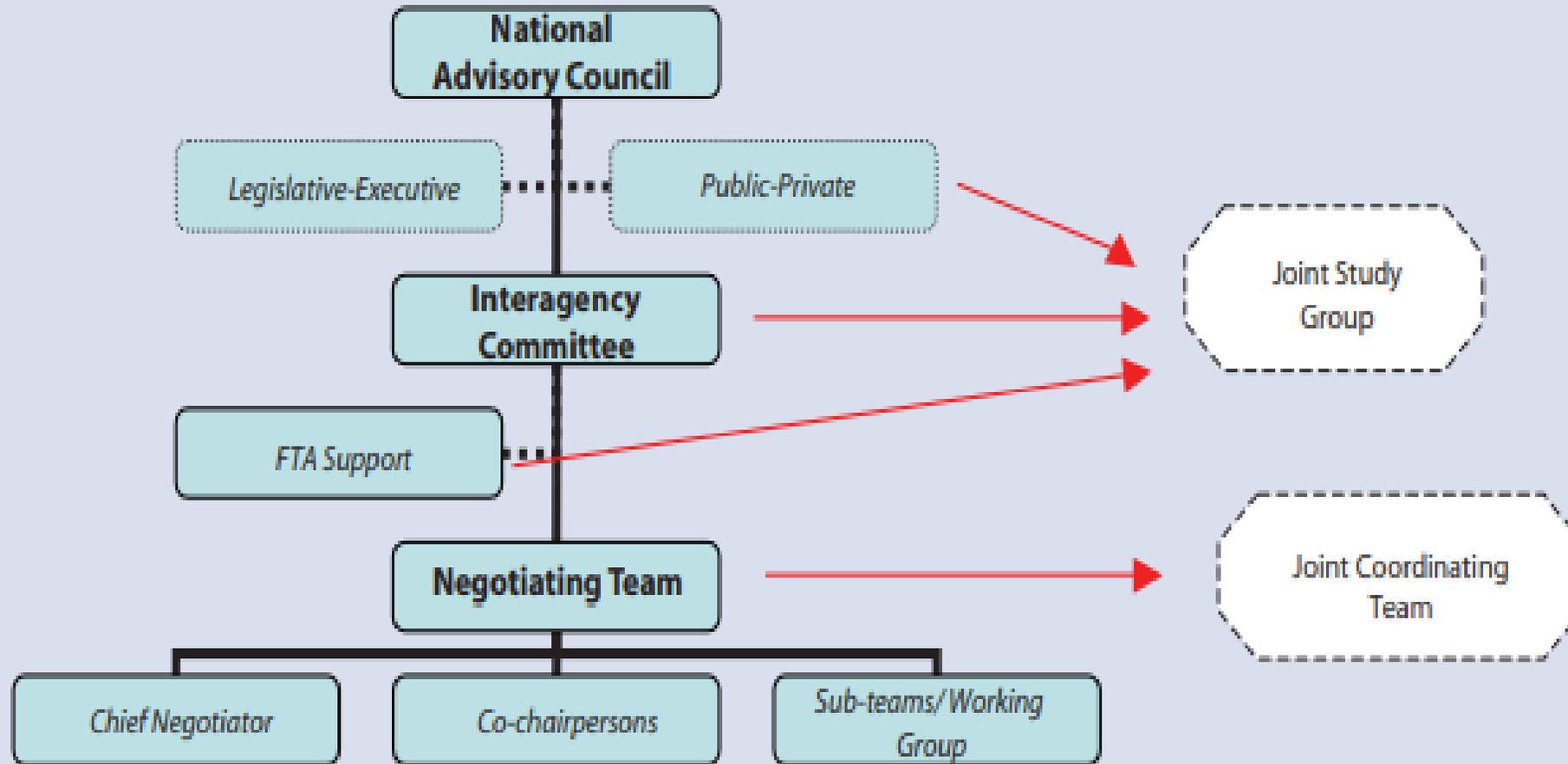
Защита своей территории

Установление пределов договоренностей и позиций в ходе переговоров.

Организационная структура

02

Цели и мандат переговоров



Источник: АБР,

2008 г.

Цели и мандат переговоров

Chapter/Provision	Ministry/Agency (as chair)
Goods (other than agriculture)	Trade and industry/Foreign affairs/Tariff commission
Rules of origin	Trade and industry/Customs
Agriculture and sanitary and phytosanitary measures	Agriculture
Services and investment	Finance/Economic affairs/Investment
Competition policy	Competition bureau/Fair trade commission
Technical barriers to trade	Standards, industry regulators
Trade rules and facilitation	Trade/Customs
Government procurement	Finance
Cooperation and development	Foreign affairs
Dispute settlement, institutional provisions, and intellectual property	Attorney general/Justice department/ International law/Intellectual property bureau

Источник: АБР, 2008 г.

Содержание

01

**Подготовка к переговорам
и управление рабочим
процессом**

02

**Цели и мандат
переговоров**

03

**Процесс и методы
ведения переговоров**

04

Реализация, МиО



03

Процесс и методы ведения переговоров

Процесс переговоров

03

Процесс и
методы
ведения
переговоров

01

Планирование и проведение последовательных раундов

Участники устанавливают первоначальные временные рамки, и планируют раунды в пределах этих временных рамок.

02

Руководящие принципы и методы

Существуют различные подходы и методы, такие как отраслевые подходы, или когда основное внимание сосредоточено на доступе к рынку, прежде чем переходить к правилам.

03

Общие принципы

К ним относятся соблюдение тишины, конфиденциальность, соответствие правилам ВТО и т. д.

Руководящие принципы Всеобъемлющего регионального экономического партнерства (RCEP)

Процесс и
методы
ведения
переговоров

01

Параллельные переговоры для эффекта «единого предприятия»

Параллельные переговоры по торговле товарами, услугами и инвестициями и в других областях ведутся одновременно, для комплексных и всесторонних обзоров по широкому кругу вопросов.

02

Соответствие ВТО

Соответствие требованиям ВТО, включая статью XXIV ГАТТ и статью V ГАТС.

03

По образцу существующих ССТ АСЕАН+1.

Содействие торговле и инвестициям, повышение прозрачности и расширение участия в глобальных и региональных цепочках поставок.

04

Ясно обозначенный учет потребностей наименее развитых стран

Путем особого и дифференцированного режима, включая техническую помощь и наращивание потенциала.

05

Первоначально было разрешено открытое присоединение

На условиях, которые должны быть согласованы всеми действующими членами.

Проведение торговых переговоров

03

Процесс и
методы
ведения
переговоров

01

Роль главных переговорщиков

Главный переговорщик - тот, кто руководит процессом и находит выходы из безвыходных ситуаций.

02

Группы переговорщиков

Группы обсуждают основные и технические детали на переднем крае переговоров.

03

Параллельные процессы

Пока продолжаются переговоры, важно держать различные группы и заинтересованные стороны в курсе последних событий.

Хронология торговых переговоров

Процесс и
методы
ведения
переговоров

01

Короткая игра

Некоторые переговоры могут быть завершены быстро при заданном наборе условий.

02

Долгая игра

Переговоры, в которых участвует более двух сторон, и в которых рассматриваются соглашения с большим количеством глав, обычно затягиваются на годы.

03

Как добраться до «да»

Это вопрос политической воли, а также тщательного управления ожиданиями и потоком информации во время переговоров с самого начала.

Приемы ведения переговоров

03

Процесс и
методы
ведения
переговоров

01

Кому нужно знать

Важно, чтобы не только главный переговорщик, но и все участники имели представление о приемах ведения переговоров.

02

Знания о правилах и протоколах

Существуют установленные правила и протоколы переговоров, которых необходимо придерживаться, чтобы переговоры увенчались успехом.

03

Ведите переговоры добросовестно

Это настолько важно, что невозможно переоценить.

Роль переговорщиков

Процесс и методы ведения переговоров

01

Посыл и получение

Переговорщики должны быть в состоянии четко формулировать переговорные позиции и понимать позицию партнеров.

02

Создание и поддержание доверия

Важно, чтобы у партнеров были хорошие рабочие отношения, которые задают и поддерживают взаимное доверие.

03

План «Б»

У главных переговорщиков должны быть лучшие альтернативы согласованному соглашению, которые используются вместо того, чтобы уступить свои красные линии.

Навыки и приемы ведения переговоров

03

Процесс и
методы
ведения
переговоров

- Слушайте активно
- Задавайте вопросы
- Используйте тишину
- Проводите мозговые штурмы
- Используйте объективные критерии
- Практикуйте смену ролей
- Прослушайте и запишите все предложенные варианты
- Уважайте межкультурные традиции, пол и язык
- Создайте репутацию надежного и добросовестного переговорщика
- Сформируйте бесприигрышное мышление

Содержание

01

**Подготовка к переговорам
и управление рабочим
процессом**

02

**Цели и мандат
переговоров**

03

**Процесс и методы
ведения переговоров**

04

Реализация, МиО



04

Реализация, мониторинг и оценка

Реализация, мониторинг и оценка

01

Реализация законодательства

Большинство современных и всеобъемлющих ССТ требуют изменений в существующих нормативно-правовых актах и законах, или принятия новых законов.

02

Процессуальная реализация

После того, как соглашение вступит в силу, может также потребоваться изменение административных процедур.

03

Реализация заинтересованных сторон

У главных переговорщиков должны быть лучшие альтернативы согласованному соглашению, которые используются вместо того, чтобы уступать свои красные линии.

Международный мониторинг

04

Реализация,
мониторинг и
оценка

01

Комитет ВТО по региональным торговым соглашениям

Необходимо уведомлять о преференциальных торговых соглашениях, содержащих отклонения от режима наибольшего благоприятствования и обязательства по недискриминации.

02

Требования к уведомлению

Члены ВТО должны уведомлять о любых подписанных ими ССТ и делать это до того, как на их партнеров по ССТ будет распространен преференциальный режим.

03

Процедура проверки

CRTA выполняет обзор ССТ и делает презентацию с представлением фактов для других членов.

Реализация, мониторинг и оценка

01

Обоснование местного мониторинга

Это способ, который позволяет определить, достигло ли ССТ своих первоначальных целей.

02

Процедурные методы

Как и на различных других этапах переговоров, здесь также требуется межведомственное сотрудничество.

03

Циклы обратной связи и полезная информация

Мониторинг также помогает выявить пробелы в реализации, которые могут быть устранены на ежегодных обзорных совещаниях.

Обзор торговых соглашений

01

Соглашения, в которые можно вносить изменения, и встроенные повестки

Некоторые соглашения о свободной торговле имеют встроенные положения, призванные поощрять их регулярный анализ или переговоры о пересмотре.

02

Критерии оценки

Существует ряд объективных и поддающихся измерению показателей, которые могут информировать политиков о том, насколько оптимально работает ССТ.

03

Обзоры для более глубокой интеграции

Обзоры должны служить механизмами для совершенствования реализации действующих соглашений, а также для согласования новых правил.

Оценка воздействия на торговлю

Реализация, мониторинг и оценка

01

Когда проводить оценку воздействия

Лучше всего это сделать после того, как соглашение успело показать свои предполагаемые последствия, то есть через несколько лет после его вступления в силу.

02

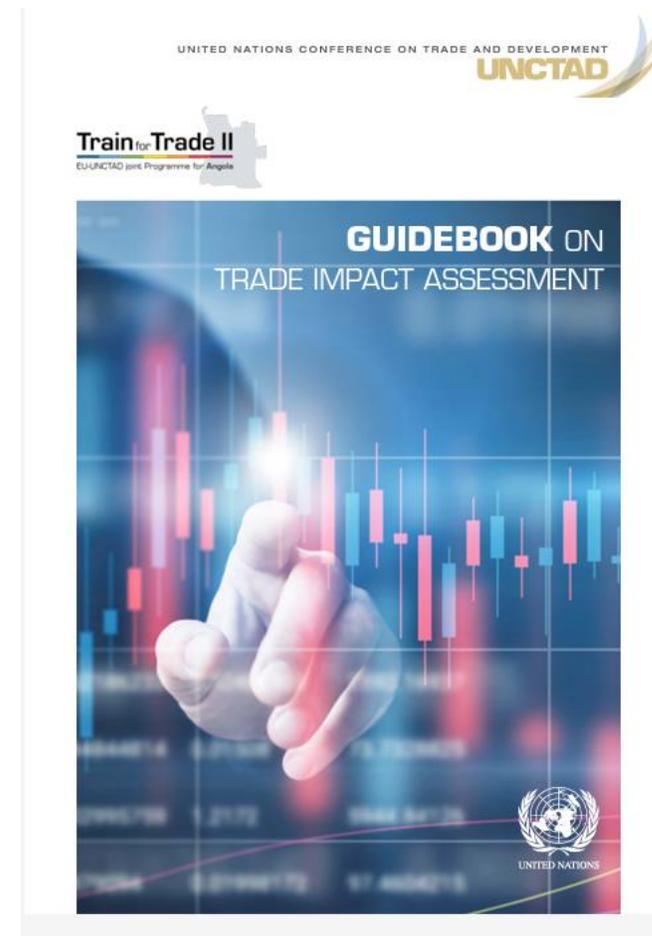
Показатели и методологии

Существует ряд точек данных и торговых показателей, которые помогают политикам оценить социально-экономическое воздействие конкретного ССТ.

03

Применение результатов оценки воздействия

Результаты оценки воздействия покажут дальнейший путь развития рассматриваемых торговых и инвестиционных отношений.



Подведение итогов

01

Начало переговоров о ССТ - это ресурсоемкое и многолетнее мероприятие, к которому правительства должны подготовиться должным образом.

02

Политики должны сформулировать и сообщить о своих целях, а это означает, что они должны знать, почему они хотят сесть за стол переговоров о данном ССТ, и убедиться в том, что они довели это видение и цель до сведения всех участников.

03

Необходимы консультации с заинтересованными сторонами, но многие правительства испытывают с этим трудности, поскольку это может оказаться сложно с организационной точки зрения, а частный сектор и другие интересы могут быть недостаточно организованы.

04

ССТ, либерализация торговли и инвестиций, и более тесная экономическая интеграция не являются самоцелью, а должны служить интересам народа и улучшению экономического благосостояния страны в целом.

Повышение уровня знаний и потенциала в области разработки и реализации ССТ в странах ЦАРЭС



Спасибо!

