

Учреждение образования
«Белорусский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
«Белорусский государственный
экономический университет»

_____ В.Н. Шимов

«_____» _____ 2017 г.

Регистрационный № УД _____ /уч.

ТОРГОВАЯ ДИПЛОМАТИЯ

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной дисциплине
для специальности
1-25 81 03 «Мировая экономика»

2017

СОСТАВИТЕЛИ:

Праневич Алла Александровна, заведующий кафедрой мировой экономики 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:

Левкович Анна Павловна – доцент кафедры международного бизнеса учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

Скирко Наталья Ивановна - доцент кафедры таможенного дела факультет международных отношений учреждения образования «Белорусский государственный университет», кандидат экономических наук, доцент.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой мировой экономики учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»
(протокол № 10 от 09.03.2017 г.);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»
(протокол № _ от __. __. 2017 г.).

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная дисциплина «Торговая дипломатия» является самостоятельной учебной дисциплиной для магистрантов специальности 1-25 81 03 «Мировая экономика» по магистерской программе «Международная экономика и коммерческая дипломатия». В ней изучается экономическая и торговая дипломатия в современной системе международных экономических отношений, ее становление и основные этапы развития, компоненты организационного функционирования и зарубежный опыт.

Цель преподавания учебной дисциплины: формирование у магистрантов теоретических и практических знаний о торговой дипломатии и выработка понимания торговой дипломатии в качестве одного из важнейшего инструмента продвижения национальных торговых интересов в мировой экономике.

Задачи изучения учебной дисциплины:

- изучение сущности, этапов развития, классификаций торговой дипломатии;
- изучение двустороннего, плюрилатерального и многостороннего формата функционирования торговой дипломатии;
- изучение современных тенденций и особенностей,
- формирование умений и навыков их анализа.

В результате изучения учебной дисциплины магистранты должны:

ЗНАТЬ:

- сущность и современные тенденции развития торговой 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 торговой дипломатии;
- современные тенденции реализации торговой дипломатии странами разного уровня развития в разных регионах мира.

УМЕТЬ:

- эффективно использовать инструменты торговой 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 торговой дипломатии для развития внешнеторговой деятельности предприятия и государства в целом.

ИМЕТЬ НАВЫКИ:

- оценки механизмов торгового сотрудничества государства с зарубежными партнерами;
- применения методов торговой дипломатии для поддержки экспорта и содействия инвестициям.
- применения правил ВТО;

- подготовки, заключения и исполнения торговой сделки с учетом международного права, правил ВТО, норм региональных соглашений, национального законодательства.

Связь с другими учебными дисциплинами: учебная дисциплина «Торговая дипломатия» базируется на изучении учебных дисциплин «Макроэкономика (продвинутый уровень)», «Международная экономика», «Международные экономические организации» 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 81 03 «Мировая экономика» учебная программа рассчитана на 136 часов, из них аудиторных для дневной формы получения высшего образования - 50 часов, для заочной формы получения высшего образования – 26 часов. Распределение по видам аудиторных занятий для дневной формы получения высшего образования: лекций 40 часов; семинарских занятий – 10 часов. Распределение по видам аудиторных занятий для заочной формы получения высшего образования: лекций 20 часов; семинарских занятий – 6 часов.

Форма контроля – экзамен.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Торговая дипломатия: содержание, задачи, предмет и методы

Экономическая и торговая 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 «Торговая дипломатия».

Значение внешней торговли для развития стран. Двусторонняя и многосторонняя торговля. Агенты внешнеторговых отношений.

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. Последствия принятых мер и эффективность экономической дипломатии.

Торговая дипломатия: сущность, цели, задачи, предпосылки, признаки. Принципы торговой дипломатии. Субъекты торговой дипломатии. Функции современной торговой дипломатии. Виды и инструменты торговой дипломатии. Роль торговой дипломатии в разрешении проблем многосторонней торговли. Институциональное обеспечение торговой дипломатии.

Тема 2. Становление и основные этапы развития торговой дипломатии.

Развитие торговой дипломатии до Первой мировой войны. Торговая дипломатия и ее значение в развитии мировой экономики и международных экономических отношений. Формирование крупных торговых центров. Вклад меркантилистов в развитие внешней торговли. Колониальная торговля и промышленная политика Европы XVIII века. Взгляды А.Смита и Д. Риккардо на внешнюю торговлю. Значение договора в Метюне (1703 г.) между Англией и Португалией.

Промышленная революция и активизация внешнеторговой экспансии. Дипломатические методы разрешения торговых конфликтов. Активизация торговой дипломатии в вопросах тарифной политики, подготовки торговых соглашений, получения портовых льгот и гарантий для соотечественников, открывающих свое дело за границей.

Крах торговой дипломатии в начале XX века. Экономические последствия Первой мировой войны. Проблема снабжения сырьем и ресурсами – важ-

нейшая тема дипломатии. Дипломатическое решение долговых проблем. Торговая дипломатия и проблемы мирового экономического равновесия. Значение книги Дж. М. Кейнса «Экономические последствия мира». Торговля нефтью и появление «нефтяной дипломатии». Направленность нефтяных интересов Англии, Франции и США.

Восстановление механизма мировых экономических связей – новая задача торговой дипломатии. Валютные отношения и валютный механизм в вопросах торговой дипломатии. Итоги международной конференции 1933 г. в Лондоне. Проблема паритета валют.

Поиск равновесия макроэкономических проблем после Второй мировой войны. Уроки межвоенного периода для торговой дипломатии. Средства торговой дипломатии в условиях либерализации движения товаров и капиталов. Введение системы многосторонних платежей. Деятельность ГАТТ/ВТО. Проблемы развития – новая тема торговой дипломатии.

Торговая дипломатия и выработка «правил игры». Принятие Кодекса по таможенной оценке, Антидемпингового кодекса, Кодекса по субсидиям и компенсационным пошлинам, Соглашения о процедурах импортного лицензирования, Соглашения о правительственных закупках, Соглашения по техническим барьерам в торговле.

Торговая дипломатия как движущая сила международных экономических отношений в современных условиях.

Тема 3. Институты торговой дипломатии.

Институциональный фактор в торговой дипломатии. Компоненты организационного функционирования торговой дипломатии: внешнеэкономическая, внешнеторговая стратегия, институты реализации внешнеторговых интересов, ресурсы для достижения целей и задач внешнеторговой политики. Два направления по определению конкурентных стандартов: выработка международных обязательств государств; разработка международно-согласованных норм, предназначенных для универсального применения.

Институциональное обеспечение торговой дипломатии как система взаимодействующих государственных, частных и неправительственных организаций, уполномоченных и заинтересованных в развитии международного делового сотрудничества. Институты торговой дипломатии в зарубежных странах: Германии, Италии, Нидерландах, США и др. ДЖЕТРО - японская организация внешней торговли как специализированный государственный институт поддержки экспорта и содействия инвестициям.

Специализированные государственные организации содействия торговле, их функции и масштабы деятельности. Институциональные структуры микроэкономической дипломатии. Институты экономической разведки. Институты макроэкономической дипломатии. Консультационный уровень. Уровень принятия политических решений.

Тема 5. Многосторонняя торговая дипломатия и международные переговоры

Позиции сторон в многосторонних 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 5. Двусторонняя и плюрилатеральная торговая дипломатия: сущность и формы

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 торговая дипломатия: сущность и формы и направления. Основные направления плюрилатеральной торговой дипломатии – дипломатия содействия развитию хозяйственных связей, практического делового сотрудничества и интеграционного взаимодействия.

Тема 6. Торговая дипломатия зарубежных стран.

Торговая дипломатия развитых стран: цели, задачи и инструменты. Торговая дипломатия США: «экспансионистский» вариант. Торговая дипломатия Великобритании: «консервативный» вариант. Торговая дипломатия Германии: «гибкий» вариант.

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

Коллективная дипломатия: цели, задачи и инструменты. Торговая дипломатия 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.

Торговая дипломатия развивающихся стран: «коллективистский» вариант (Группа-77). Торговая дипломатия 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.

Тема 7. Становление торговой дипломатии в Республике Беларусь.

Проблема обеспечения национальной экономической безопасности. Основные торговые партнеры. Внешнеторговые соглашения с участием Республики Беларусь на постсоветском пространстве. Внешнеторговые отношения с зарубежными странами, вне СНГ и ЕАЭС.

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.

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

Номер раздела, Темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов					Иное
		Лекции	Практические Занятия	Семинарские Занятия	Лабораторные Занятия	Количество часов УСРС (Л)	
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Торговая дипломатия: содержание, задачи, предмет и методы	4		2		2	[5, 7, 9, 10]
2	Становление и основные этапы развития торговой дипломатии.	4					[5, 10]
3	Институты торговой дипломатии.	4					[5, 10]
4.	Двусторонняя и плюрилатеральная торговая дипломатия: сущность и формы	6		2			[1, 5, 7, 10]
5.	Многосторонняя торговая дипломатия и международные переговоры	2		2		4	[1, 4, 5, 10]
6.	Торговая дипломатия зарубежных стран	6		4		6	[1-4, 10]
7.	Становление торговой дипломатии в Республике Беларусь.	2					[1, 4, 5, 10]
Итого		28		10		12	

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

Номер раздела, Темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов					Иное
		Лекции	Практические Занятия	Семинарские Занятия	Лабораторные Занятия	Количество часов УСРС	
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Торговая дипломатия: содержание, задачи, предмет и методы	2					[5, 7, 9, 10]
2	Становление и основные этапы развития торговой дипломатии.	2					[5, 10, 11]
3	Институты торговой дипломатии.	2					[5, 10, 11]
4.	Двусторонняя и плюрилатеральная торговая дипломатия: сущность и формы	2		2			[1, 5, 7, 10]
5.	Многосторонняя торговая дипломатия и международные переговоры	4		2			[1, 4, 5, 10]
6.	Торговая дипломатия зарубежных стран	2					[1-4, 10]
7.	Становление торговой дипломатии в Республике Беларусь.	6		6			[1, 4, 5, 10]
Итого		20		6			

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы магистрантов по учебной дисциплине «Торговая дипломатия»

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, 2014. – 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. Каррон де ла Каррьер Г. Экономическая дипломатия: дипломат и рынок / МГИМО МИД России. - М.: РОССПЭН, 2003.-294 с.

4. Капица Л.М. Экономическая дипломатия в условиях глобализации. Учебное пособие. – М.: Изд-во МГИМО, 2010. 278с.
5. World trade report 2016 / WTO: The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence. - Geneva: WTO, 2016. - 253 p.

Дополнительная

6. Ожигина В.В. Межрегиональные интеграционные соглашения: особенности, причины появления и тенденции развития // Экономический вестник университета. Сб. научн. трудов ученых и аспирантов. - №29/2. – 2016. - С. 273-281.
7. Основы торговой политики и правила ВТО.- М.: Международные отношения, 2005.- 448 с.
8. DeRosa, D.A. Regional integration arrangements: static economic theory, quantitative findings, and policy guidelines. - Washington: World Bank, 1998. - 118 p.
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. Торговая дипломатия как форма внешнеторговой политики государства / О.Н. Шкутько// Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – 2017. - № 34-1. - С. 141-149.
13. Ветров А.В., Международная практика, Дипломатическое сопровождение торгово-инвестиционных проектов и сделок, «Высшая школа», М., 2003 г.- 142 с.
14. RTAs // WTO [Electronic resource]. - 2016. - Mode of access: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm. - Date of access: 10.06.2016.
15. Щетинин В.Д.. Экономическая дипломатия. Учебное пособие. М. «Международные отношения» 2001.- 240с.
16. Van Bergeij, Peter A. G. Economic Diplomacy and the Geography of International Trade.- Edward Elgar Publishing, North Hampton, 2009.- 240 p.
17. Training Package on Regional Trade Agreements / UNCTAD Virtual Institute. — N.Y. and Geneva: 2016. — 192 p.

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 «Торговая дипломатия», 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