



## 2-я сессия

# Структура и способы переговоров по CARTIF

## Рамки ведения переговоров

*Михеил Джанелидзе  
Руководитель группы CARTIF*

# В чем важность форматов переговоров

Цель: создать четкую и эффективную структуру ведения переговоров

- Обеспечить **структурированный и предсказуемый процесс**
- Обеспечить **параллельное обсуждение по протоколам**
- **Баланс эффективности, инклюзивности и гибкости**
- Обеспечить **ясность действий для всех участников**

# Принципы структуры

Основной подход

- **Гибкость и прагматизм** → индивидуальный подход в зависимости от сложности вопроса
- **Параллельное продвижение** → одновременное продвижение по нескольким направлениям
- **Прозрачность и ясность** → четкая документация и отслеживаемость
- **Эффективность** → правильный формат для каждого типа вопросов
- **Добросовестные переговоры** → сконцентрированный объем работ, отсутствие ненужных связей
- **Готовность к переговорам** → представители, уполномоченные надлежащим образом

# Архитектура переговоров

## Трехуровневая структура

**Заседания Главных переговорщиков (ЗГП)**

**Стратегическое руководство и принятие решений**

В основном очные встречи, с виртуальным участием только при необходимости

**Тематические рабочие группы (РГ)**

**Параллельные технические переговоры**

Виртуальные встречи (в основном), письменный обмен мнениями и очные сессии (по мере необходимости)

**Секретариат (АБР / ЦАРЭС)**

**Техническая, аналитическая, логистическая поддержка**

**Председательство:** Секретариат АБР-ЦАРЭС, *если не будет согласовано иное*

**Главный принцип:** *четкая иерархия + распределенное исполнение*

# Роль рабочих групп

Рабочие группы как двигатель переговоров

- Проведение **построчных переговоров по тексту**
- Выявление **точек соприкосновения и расхождений**
- Подготовка **сводных черновых версий положений**
- Передача нерешенных вопросов на уровень ЗГП

**Модель работы:** параллельная, техническая, преимущественно в формате видеоконференций

# Роли и обязанности

## Главные переговорщики

- Представляют национальные позиции
- Дают инструкции техническим группам
- Участвуют в принятии решений на уровне ЗГП

## Национальные координаторы

- Координируют национальные предложения
- Обеспечивают своевременную связь с Секретариатом
- Содействуют при проведении консультаций на внутреннем уровне

## Руководители рабочих групп

- Координируют обсуждения на уровне рабочих групп
- Отвечают за прогресс и отчетность

# Гибридная модель ведения переговоров

Гибкий, ориентированный на проблемы подход и дифференцированное рассмотрение протоколов

**Письменные процедуры:** положения с минимальным расхождением во мнениях

**Виртуальные заседания РГ:** технические дискуссии

**Очные заседания ГП:** принятие решений

**Процедура на основе консенсуса:** решения = отсутствие официальных возражений

**Вспомогательный инструмент:** *процедура молчаливого согласия при принятии решений между сессиями*

# Дисциплина переговоров

Единый текст переговоров

- Официальный язык переговоров - **английский**
- Одна **консолидированная черновая версия документа с положениями для обсуждения в скобках**
- Все изменения выделяются **красным цветом и управляются системой контроля версий документа**
- Четкое выделение **альтернативных предложений и нерешенных вопросов**

**Правило принятия решений:** *никакое решение не является окончательным, пока не согласованы все вопросы*

\*Переводы текста могут предоставляться Секретариатом АБР/ЦАРЭС исключительно в целях упрощения процедуры и не будут иметь юридической силы.

# Прозрачность и поддержка

## Операционная основа

- Защищенная платформа SharePoint
- Конфиденциальная обработка документов
- Внешние коммуникации осуществляются на основании согласованных правил

## Техническая помощь

- Ориентированность на потребности и нейтральность
- Адресное рассмотрение потребностей стран

# Сроки

## Подготовительный этап (март-май 2026 г.)

- Завершение согласования форматов и структуры
- Рассылка черновой версии текста

## Нулевой раунд (июнь 2026 г.)

- Начало переговоров
- Запуск рабочих групп

## Этап переговоров

- Серия раундов (письменные + виртуальные + очные)

# Первые результаты

## Подход «быстрых побед»

- Определение областей сближения
- Предоставление промежуточных результатов, где это возможно

## Пример:

- Внутреннее регулирование услуг
- Привлечение инвестиций
- Цепочки поставок

# Первоначальная структура РГ

## Высокий приоритет

- Рамочное соглашение
- Упрощение процедур торговли
- Цифровая торговля и электронная коммерция
- Урегулирование споров

## Низкий приоритет

- СФМ
- ТБТ
- Сотрудничество при торговле услугами
- «Зеленая» экономика

## Подход на основе текста

- Внутреннее регулирование услуг
- Привлечение инвестиций
- Цепочки поставок

# Дальнейшие шаги

Главным переговорщикам предлагается:

- Утвердить способы ведения переговоров
- Подтвердить организационную структуру
- Одобрить подход к переговорам в гибридном формате
- Согласовать приоритеты рабочих групп
- Рассмотреть текст в скобках и предоставить письменные комментарии

# СПАСИБО!