УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО
UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY

Приета с решение на ФС на факултет
…… протокол № ….. / …….

Adopted by the Faculty Council Decision of Faculty of
…… protocol № ….. / ……

Утвърдил:
Approved by:

Декан – доц. д-р Светла Бонева

Dean – Assoc. Prof. Svetla Boneva, PhD

УЧЕБНА ПРОГРАМА
COURSE SYLLABUS

Учебна дисциплина *Course*	**Международни преговори и преговорен процес** ***International Negotiations and Negotiation Process***
Образователна и научна степен *Educational and Scientific Degree*	**ОНС „Доктор“** ***PhD***
Статут на дисциплината *Course Category*	**Избираема (блок Б)** ***Optional (block B)***
Област на висше образование *Area of Study*	**3. Социални, стопански и правни науки** ***3. Social, Economic and Law Sciences***
Професионално направление *Field of Study*	**3.8. Икономика** ***3.8. Economics***
Докторска програма *PhD Programme*	**Световно стопанство и МИО** ***World Economy and International Economic Relations***
Факултет *Faculty*	**Международна икономика и политика** ***International Economics and Politics***
Катедра *Department*	**Международни отношения** ***International Relations***
Аудиторна заетост *Academic Hours*	**0 ч.**
Извънаудиторна заетост *Extracurricular Academic Hours*	**250 ч.**
Кредити *Credits*	**10 ECTS**
Титуляр *Lecturer*	**доц. д-р Пламен Ралчев** ***Associate Professor Plamen Ralchev, PhD***

1. АНОТАЦИЯ / COURSE DESCRIPTION

Дисциплината се занимава с основните въпроси на теорията и практиката на международните преговори. Отразени са новите процеси в световната икономика и международните отношения в ясна връзка със значението на международните преговори за характера, темповете и обхвата на тези процеси. Значително внимание е отделено на атрибутите, свързани с преговорите като: документи, дневен ред и място на провеждане. Отчита се ролята на посредничеството при водене на преговори, на дипломатическите и другите консултации и техники на преговаряне, което, като цяло, позволява изграждането на обхватна представа за процеса на водене на международни преговори. На тази основа се придобиват и конкретни знания за основните етапи на преговорите, за анализа на целите, интересите и потребностите на различните типове участници в преговорния процес. Теоретичният материал е съчетан с примери от световната практика на преговорите, като в курса се отделя значително внимание на мястото на международните преговори в практиката на българските външни отношения.

This course addresses the main issues of theory and practice of international negotiations. The course contents reflect new processes in the world economy and international relations that correspond to the importance of international negotiations for the character, stages and scale of these processes. A considerable attention is paid to negotiation-related attributes such as: documents, agenda, and place of negotiation. The role of mediation in negotiation is considered, as well as diplomatic and other consultations and negotiation techniques, which, in general, allows a broad overview of the process of conducting international negotiations. On this basis concrete knowledge is gained on the main stages of the negotiations, on the analysis of the objectives, interests and needs of the different types of participants in the negotiation process. The theoretical material is combined with examples from the world practice of the negotiations, and the course pays considerable attention to the place of international negotiations in the practice of Bulgarian foreign relations.

2. СЪДЪРЖАНИЕ / CONTENT

№	ТЕМА / TOPIC
1	**ОБЩО ПОНЯТИЕ ЗА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ПРЕГОВОРИ** **GENERAL CONCEPT OF INTERNATIONAL NEGOTIATIONS** *Определение и същност. Термини в преговорния процес. Термини в договорите.* *Definition and character. Terms in the negotiation process. Terms in agreements.*
2	**ИСТОРИЧЕСКО РАЗВИТИЕ НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ПРЕГОВОРИ** **HISTORICAL DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL NEGOTATIONS** *Преговорите от древността до наши дни. Международни конгреси. Войни и преговори.* *Negotiations from Ancient times to present day. International congresses. Wars and negotiations.*
3	**ПРИНЦИПИ НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ПРЕГОВОРИ** **PRINCIPLES OF INTERNATIONAL NEGOTIATIONS** *Основни положения и особености на международните преговори. Повод и цели. Субект*

	и обект. *Basic conditions and specificities of international negotiations. Occasions and objectives. Subject and object.*
4	**МОДЕЛИ И СТИЛОВЕ НА МЕЖДУНАРОДНИ ПРЕГОВОРИ** **MODELS AND STYLES OF INTERNATIONAL NEGOTIATIONS** *Еволюция и перспективи в развитието на преговорите. Комуникации и демократизация. Публична дипломация. Парадипломация.* *Evolution and perspectives in the development of negotiations. Communications and democratization. Public diplomacy. Paradiplomacy.*
5	**ВИДОВЕ МЕЖДУНАРОДНИ ПРЕГОВОРИ** **TYPES OF INTERNATIONAL NEGOTIATIONS** *Според характера и броя на участниците. Двустранни и многостранни. Според предмета.* *Based on the character and the number of participants. Bilateral and multilateral. Based on the subject matter.*
6	**ОБЩА СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА В ПРЕГОВОРИТЕ** **GENERAL STRATEGY AND TACTICS IN NEGOTIATIONS** *Основни подходи и техники. Психологически аспекти. Културни различия.* *General approaches and techniques. Psychological aspects. Cultural differences.*
7	**ДНЕВЕН РЕД НА ПРЕГОВОРИТЕ** **THE AGENDA OF THE NEGOTIATIONS** *Изработване на дневния ред. Варианти на дневен ред. Място на преговорите. Секретариат. Начини на вземане на решения.* *Agenda setting. Variants of agenda. Places of negotiations. Secretariat. Decision-making methods.*
8	**ЕТАПИ НА ПРЕГОВОРИТЕ** **STAGES IN NEGOTIATION PROCESSES** *Последователност в преговорния процес. Факторът време. Заключителни документи.* *Consistency in negotiation process. Time factor. Concluding documents.*
9	**РОЛЯ НА ТРЕТАТА СТРАНА В МЕЖДУНАРОДНИТЕ ПРЕГОВОРИ** **THIRD PARTY ROLE IN INTERNATIONAL NEGOTIATIONS** *Посредничество. Условия и мотиви. Тактики и инструменти. Момент на намесата на посредника. Критерии за оценка.* *Mediation. Conditions and motives. Tactics and instruments. Moment of mediator's intervention. Assessment criteria.*
10	**ДИПЛОМАТИЧЕСКИТЕ КОНСУЛТАЦИИ** **DIPLOMATIC CONSULTATIONS** *Консултациите като форма на преговорите. Задачи на консултациите. Участници. Резултати и възможности.* *Consultations as a form of negotiations. Tasks of consultations. Participants. Results and opportunities.*
11	**ТЕХНИКИ НА ПРЕГОВАРЯНЕ В КОНКРЕТНИЯ СЛУЧАЙ** **TECHNIQUES FOR PARTICULAR CASE NEGOTIATIONS** *Избор на тактическа линия на преговорите. Инициатива за преговорите. Качествата на участниците. Инструменти за въздействие.* *Choice of tactical line of negotiations. Initiative for negotiations. Qualities of participants. Instruments for impact.*
12	**ОЦЕНКА И АНАЛИЗ НА ПАРТНЬОРА**

	ASSESSMENT AND ANALYSIS OF THE PARTNER *Интереси и цели на участниците на преговорите. Принципно значение и начини за наблюдение и оценка на поведението на партньора в преговорите.* *Interests and objectives of participants in negotiations. Principle importance and ways for monitoring and assessment of partner's behavior in negotiations.*
13	**НЕПОСРЕДСТВЕНА ПОДГОТОВКА ЗА ВОДЕНЕ НА ПРЕГОВОРИТЕ** **IMMEDIATE PREPARATION FOR NEGTIATIONS** *Фиксиране на целите и времевия хоризонт. Подбор и формиране на преговарящия екип. Пълномощия за участие в преговорите.* *Objectives setting and time horizon. Selection and setting up the negotiation team. Mandate for participation in negotiations.*
14	**РЕЗУЛТАТИ ОТ ПРЕГОВОРИТЕ – ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ** **OUTCOME OF NEGOTIATIONS AND THE IMPLEMENTATION** *Критерии за оценка. Цели-действие-резултат. Успех-неуспех. Механизми и гаранции за осъществяване.* *Assessment criteria. Objectives-action-outcome. Success-failure. Mechanisms and guarantees for implementation.*

3. САМОСТОЯТЕЛНА РАБОТА / INDIVIDUAL COURSE PREPARATION

Самостоятелната работа на докторанта е основната форма при подготовката за полагане на изпита. Тя включва системно проучване на източниците; разработване на задълбочено изложение по всеки един от въпросите в тематичния план, а също и в перспективен план осмисляне на части от материята по дисциплината с оглед на целите на дисертационното изследване във формата на индивидуално задание. Съществен момент в организацията, съдържателното насочване и установяването на норма на достатъчност в подготовката по отделните теми представляват дискусията и насоките, предлагани от индивидуалните консултации.

Като цяло обучаваните биват подпомагани в изграждането на задълбочено разбиране за подходите и концепциите, свързани с теоретичните и практическите аспекти на преговорите.

Individual work of the PhD student is a basic form of preparation for the exam. It includes systematic research of sources; preparing a detailed resume on each of the topics of the course program, and also a further contemplation on the course subject in view of the objectives of the dissertation research in the form of an individual assignment. Discussions and guidance offered during individual consultations and contact hours provide organizational and thematic support, as well as progress assurance for preparation on particular topics.
On the whole, students are supported in developing an in-depth understanding of approaches and concepts related to theoretical and practical aspects of negotiations.

4. ОЦЕНЯВАНЕ / ASSESSMENT

Оценяването по дисциплината става въз основа на представяне на разработено индивидуално задание, свързано с програмата на курса.

Минималната оценка за успешно приключване на обучението е „Добър (4)“. Съотнесена с Европейската система за трансфер на кредити, съпоставимостта на оценките е следната:

Отличен /6/	Много добър /5/	Добър /4/	Среден /3/		Слаб /2/	
A	**B**	**C**	**D**	**E**	**FX**	**F**
Присъждат се 10 кредита			Не се присъждат кредити			

Assessment on this course is based on presenting a research paper as an individual assignment related to the course program.

The final grade is based on a six-point scale, in which the lowest grade for successful completion of the course is Good (4). Converted to the ECTS grading scale, the grades are as follows:

Excellent /6/	Very Good /5/	Good /4/	Average /3/		Poor /2/	
A	**B**	**C**	**D**	**E**	**FX**	**F**
The corresponding number of ECTS credit points is being allocated (10 credits are awarded)			No ECTS credit points are being allocated			

За докторантите в редовна форма изпитът се провежда присъствено, освен когато в заповед на ректора не е предвидено друго. За докторантите в задочна форма и за докторантите на самостоятелна подготовка изпитът може да се провежда и онлайн (в електронна среда).

The exam shall be held in offline mode for the full-time PhD students, unless stated otherwise in a Rector's order. For the part-time PhD students and for those taking independent study courses the exam can be held in online mode.

5. ДОКТОРАНТСКА ЗАЕТОСТ / DOCTORAL ACTIVITIES

Вид на занятията/заетостта **Type of classes/employment**	**Аудиторна заетост** **Lectures**	**Извънаудиторна заетост** **Extracurricular Activity**	**Общо** **Total**
1. Консултации – индивидуални, тютириали *Individual consultations, tutorials*	0	10	10
2. Проучване на литературни източници Study of specialized literature	0	40	40
3. Разработване на индивидуално задание Preparation of individual assignment	0	150	150
4. Самостоятелна подготовка Individual study/preparation for exam	0	50	50
5. Други: Other forms:	0		
6. ……..			
Общо/ Total	0	**250**	**250**

6. ЛИТЕРАТУРА / LITERATURE

A. ОСНОВНА / BASIC

1. Генов, Г., Савов Е. Теория и практика на международните преговори. Преговори и преговорен процес, Издателски комплекс на УНСС, София, 2016
2. Савов, Е., Г. Генов, Международни дипломатически преговори. Въпроси на теорията и практиката, Албатрос, София, 2008
3. Ghauri P., Ott U., Rammal H., International Business Negotiations: Theory and Practice, Edward Elgar Publishing, 2020

Б. ДОПЪЛНИТЕЛНА / ADDITIONAL

4. Генов, Г. Предизвикателства и тенденции в прехода към нова дипломация, УИ Стопанство, 2010
5. Cohn T., Hira A., Global Political Economy-Theory and Practice, Routledge, 2020
6. Berridge G., Diplomacy: Theory and Practice, Springer Nature, 2022
7. Gates, St. The Negotiation Book: Your Definitive Guide to Successful Negotiating, Capstone/ Wiley, 2016

Учебната програма е приета на заседание на катедра „Международни отношения“ от ……. г. (……. № ……/……..).

The course syllabus is approved by the Department Council of „International Relations” on …… (……. № ……/……).

Автор	**доц. д-р Пламен Ралчев**
Lecturer	*Assoc. Prof. Plamen Ralchev, PhD*
Ръководител катедра	**доц. д-р Пламен Ралчев**
Head of Department	*Assoc. Prof. Plamen Ralchev, PhD*