

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Волков В.В.

Должность: Ректор

Дата подписания: 21.05.2025 16:44:33

Уникальный программный ключ:

ed68fd4b85b778e0f0b1bfea5dbc56cf4148f1229917e799a70e51517ff6d591

**Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования  
«Европейский университет в Санкт-Петербурге»**

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

/В.В. Волков

« 2 » апреля 2025 г.

Протокол Ученого Совета

№ 3 от 2 апреля 2025 г.



**Рабочая программа дисциплины  
«Коммуникация с китайскими партнерами»**

дополнительная профессиональная программа  
«Коммуникация с китайскими партнерами»

вид программы  
программа повышения квалификации

язык обучения – русский  
форма обучения – очная  
(очная, с применением дистанционных образовательных технологий)

**Санкт-Петербург**

**Авторы:**

Рысакова П.И., кандидат социологических наук, исследователь Центра исследований Евразии АНООВО «ЕУСПб».

Рабочая программа дисциплины «Коммуникация с китайскими партнерами», входящая в состав программы повышения квалификации «Коммуникация с китайскими партнерами» утверждена на заседании Ученого совета университета.

## Содержание

|   |    |
|---|----|
| 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ            | 4  |
| 2. ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ОСВОЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ             | 4  |
| 3. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ                              | 5  |
| 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ         | 7  |
| 5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА   | 7  |
| 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ<br>ДИСЦИПЛИНЫ | 8  |
| 7. ПРОГРАММНОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ<br>ПРОГРАММЫ | 10 |

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

**Цель обучения** по дисциплине «Коммуникация с китайскими партнерами» — подготовка к эффективному взаимодействию с китайскими партнерами и достижение результатов в ходе переговоров.

### **Задачи обучения:**

- Актуализировать знания основных принципов эффективного общения с китайскими партнерами,
- Научить участников анализировать лучшие практики коммуникации с китайскими партнерами для достижения результатов,
- Сформировать навык эффективной коммуникации с китайскими партнерами.

Изучение данной дисциплины позволяет применить на практике имеющиеся знания о китайской ментальности и бизнес-этикете, необходимые для участия в деловой коммуникации с партнерами из Китая.

Отличительной особенностью реализуемого подхода к преподаванию дисциплины является комплексность обзорного материала и наличие практических иллюстраций основных теоретических положений применительно к изучаемой сфере.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 15 часов (включая самостоятельную работу и часы на промежуточную аттестацию).

## 2. ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ОСВОЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате освоения дисциплины слушатель должен приобрести следующие знания и умения, необходимые для качественного изменения профессиональных компетенций:

### ***слушатель должен знать:***

- нормы деловой этики современного Китая, особенности планирования и проведения переговоров с китайскими партнерами.

### ***слушатель должен уметь:***

- анализировать лучшие практики коммуникации с китайскими партнерами для достижения результатов,

### ***слушатель должен владеть:***

- навыком достижения желаемых результатов в ходе переговоров с представителями китайской культуры.

В результате изучения дисциплины «Основы взаимодействия с китайскими партнерами» слушатель приобретает следующие профессиональные компетенции (Таблица 1):

### **Планируемые результаты обучения по дисциплине**

Таблица 1

| Код и название компетенции | Содержание компетенции   | Планируемые результаты обучения по программе, характеризующие этапы формирования компетенций   | Основа                      |
|----------------------------|--|--|-----------------------------|
| ПК-1                       | Способен осуществлять руководство внешнеэкономической деятельностью в организации в области коммуникации с китайскими партнерами | <b>Знать:</b><br><b>З (ПК-1)</b> – этику делового общения и правила ведения переговоров с китайскими партнерами.                             | Проф. стандарт <sup>1</sup> |
|                            |  | <b>Уметь:</b> <b>У (ПК-1)</b> – осуществлять коммуникацию с потенциальными китайскими партнерами с использованием современных средств связи. |                             |
|                            |  | <b>Владеть:</b> <b>В (ПК-1)</b> – навыком обеспечение согласования совместного проекта с китайским контрагентом.                             |                             |

### 3. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание дисциплины соотносится с планируемыми результатами обучения по дисциплине через задачи, формируемые компетенции и их компоненты (знания, умения, навыки – далее ЗУВ) в соответствии с таблицей 2.

Таблица 2

#### Содержание дисциплины

<sup>1</sup> Профессиональный стандарт 08.043 “Специалист по внешнеэкономической деятельности”

| №<br>п/п | Наименование тем<br>(разделов)   | Содержание тем (разделов)  | Коды<br>компетенций | Коды ЗУВ<br>(в<br>соответствии<br>с табл. 1) |
|----------|--|--|---------------------|--|
| 1.       | Национальные особенности и «лучшие практики» при работе с государственными структурами, госкомпаниями и частным бизнесом | Нормы деловой этики современного Китая, особенности планирования и проведения переговоров с китайскими партнерами. Разбор кейсов коммуникации с китайскими партнерами. Основные ошибки при коммуникации с китайцами. | ПК-1                | 3 (ПК-1)                                     |
| 2.       | Практика деловой коммуникации с Китаем   | Тренинг по достижению поставленной цели в коммуникации с китайским переговорщиком.   | ПК-1                | 3 (ПК-1)<br>У (ПК-1)                         |
| 3.       | Промежуточная аттестация   | Решения кейса 1  | ПК-1                | 3 (ПК-1)<br>У (ПК-1)<br>В (ПК-1)             |

### Структура дисциплины

Таблица 3.

| №<br>п/<br>п                         | Наименование и<br>содержание тем  | Основные понятия<br>(категории) и проблемы,<br>рассматриваемые в теме  | Объем дисциплины час. |  |    |    | Форма<br>промежуточн<br>ой<br>аттестации |
|--------------------------------------|---|--|-----------------------|--|----|----|--|
|                                      |   |  | В<br>с<br>е<br>г<br>о | Аудиторная<br>работа по<br>видам<br>учебных<br>занятий |    | СР |  |
|                                      |   |  |                       | Л  | СЗ |    |  |
| Коммуникация с китайскими партнерами |   |  |                       |  |    |    |  |
| 1.                                   | Национальные особенности и «лучшие практики» при работе с государственным и структурами, госкомпаниями и частным бизнесом | Нормы деловой этики современного Китая, особенности планирования и проведения переговоров с китайскими партнерами. Разбор кейсов коммуникации с китайскими партнерами. Основные ошибки при коммуникации с китайцами. | 13                    | 1  | 1  | 11 | зачет                                    |

| №<br>п/<br>п | Наименование и<br>содержание тем       | Основные понятия<br>(категории) и проблемы,<br>рассматриваемые в теме              | Объем дисциплины час. |  |    |    | Форма<br>промежуточн<br>ой<br>аттестации |
|--------------|--|--|-----------------------|--|----|----|--|
|              |  |  | В<br>с<br>е<br>г<br>о | Аудиторная<br>работа по<br>видам<br>учебных<br>занятий |    | СР |  |
|              |  |  |                       | Л  | СЗ |    |  |
| 2.           | Практика деловой коммуникации с Китаем | Тренинг по достижению поставленной цели в коммуникации с китайским переговорщиком. | 1                     | -  | 1  | -  | Решение кейса 1                          |
| 3.           | Промежуточная аттестация               | Зачет  | 1                     | -  | 1  | -  |  |
| Всего:       |  |  | 15                    | 1  | 3  | 11 |  |

#### 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

##### Общие положения.

Знания и навыки, полученные в результате лекций и семинарских занятий, закрепляются и развиваются в результате повторения материала, путем чтения исследовательской литературы (из списков основной, дополнительной), статей по проблематике занятия и их анализа.

Самостоятельная работа обучающегося представляет самостоятельное изучение дополнительных материалов, Интернет-ресурсов и пр. Повторение пройденного материала, в том числе решенных на занятиях задач и разобранных кейсов. Самостоятельная работа может вестись как индивидуально, так и при содействии преподавателя. Вопросы и замечания, возникшие в ходе самостоятельного внеаудиторного чтения рекомендованной литературы, обсуждаются с преподавателем и другими обучающимися. Выносятся на обсуждение, как правило, актуальные проблемы и предлагается их рассмотреть с точки зрения того или иного теоретического подхода.

На занятиях материал излагается в проблемной форме. Основной упор в преподавании делается на изучение теоретических понятий и возможности их применения на конкретных примерах, в том числе в индивидуальной и групповой форме.

##### Перечень вопросов по изучаемым темам для самостоятельной работы обучающихся.

- Какие три ключевых принципа китайской деловой этики наиболее важны при первом контакте с партнером?
- Как правильно использовать визитные карточки в общении с китайскими коллегами? (формат, язык, ритуал вручения)
- Почему в Китае избегают говорить «нет» напрямую, и как распознать скрытый отказ?
- Какие этапы обязательны при подготовке к переговорам с китайскими компаниями? (анализ партнера, культурные нюансы и др.)
- Как китайцы используют тактику «затягивания времени» в переговорах, и как на это реагировать?
- Почему на переговорах с китайцами часто присутствует большая делегация, и как вести себя в такой ситуации?

- Как корректно выразить несогласие с китайским партнером, не нарушая принципа «сохранения лица»?
- Китайский партнер постоянно переносит сроки подписания контракта. Какие могут быть причины, и как ускорить процесс?
- В ходе переговоров китайская сторона молчит или говорит общие фразы. Как интерпретировать такое поведение?
- Какие три самые распространенные ошибки допускают иностранцы в переговорах с китайцами, и как их избежать?

#### Источники для самостоятельной подготовки:

1. «О ведении бизнеса в Китае – 2024». Руководство для инвесторов. ИККА РАН, Ingvarr (Россия), Zhong Yin (КНР), М., 2024. // [Электронный ресурс]. URL: <https://lk.iccaras.ru/assets/components/dsgfileupload/files/2013450f.pdf>
2. Основные проблемы современного Китая. Ху Цзиньтао // [Электронный ресурс]. URL: <http://www.istmira.com/istoriya-azii-i-afriki/529-osnovnye-problemy-sovremennogo-kitaya-xu-czintao>.
3. Фан Нин. Три крупнейших течения общественной мысли, имеющих влияние в современном Китае // [Электронный ресурс]. URL: <http://www.intelros.ru/index.php?newsid=311>

## 5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

Проведение текущего контроля в рамках реализации данной дисциплины проходит в соответствии с Таблицей 3 данной рабочей программы дисциплины по основным понятиям (категориям) и проблемам, рассматриваемым в предложенных темах. Фиксация результатов текущего контроля в рамках реализации данной дисциплины не предусмотрена.

Форма промежуточной аттестации – зачет, выставляемый на основе решения кейса.

При аттестации используются система «зачтено» и «не зачтено» в соответствии с критериями оценивания.

В результате промежуточного контроля знаний обучающиеся получают аттестацию по дисциплине.

#### Показатели, критерии и оценивание компетенций по уровням их формирования в процессе промежуточной аттестации

Таблица 4

| Форма промежуточной аттестации/вид промежуточной аттестации | Коды компетенций | Коды ЗУВ (в соответствии с Таблицей 1) | Критерии оценивания  | Оценка  |
|---|------------------|--|--|---------|
| зачет /<br>Решение кейса 1                                  | ПК-1             | З (ПК-1)<br>У (ПК-1)<br>В (ПК-1)       | слушатель демонстрирует твердое знание материала программы, при следующих характеристиках решения кейса:<br>– ответ учитывает культурные особенности Китая,<br>– демонстрирует эффективное планирование и проведение переговоров (подготовка, гибкость, поэтапность),<br>– минимизированы типичные | зачтено |



| Форма промежуточной аттестации/вид промежуточной аттестации | Коды компетенций | Коды ЗУВ (в соответствии с Таблицей 1) | Критерии оценивания   | Оценка     |
|---|------------------|--|---|------------|
|   |                  |  | <p>ошибки в коммуникации с китайцами,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– предложенные решения выгодны обеим сторонам и практически реализуемы,</li> <li>– предложенный стиль коммуникации соответствует китайской культуре и целям переговоров (вежливость, убедительность)</li> </ul>  |            |
|   |                  |  | <p>слушатель не демонстрирует твердое знание материала программы, при следующих характеристиках ответа:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– ответ не учитывает культурные особенности Китая,</li> <li>– не демонстрирует эффективное планирование и проведение переговоров (подготовка, гибкость, поэтапность),</li> <li>– повторяются типичные ошибки в коммуникации с китайцами,</li> <li>– предложенные решения выгодны обеим сторонам и практически реализуемы,</li> <li>– предложенный стиль коммуникации не соответствует китайской культуре или целям переговоров (вежливость, убедительность)</li> </ul> | не зачтено |

Результаты промежуточного контроля по дисциплине, выраженные в бинарной системе «зачтено», показывают уровень сформированности у обучающегося компетенций.

Результаты промежуточного контроля по дисциплине, выраженные в бинарной системе «не зачтено», показывают не сформированность у обучающегося компетенций по дисциплине.

### **Примерный перечень кейсов к промежуточной аттестации.**

#### **Кейс 1**

Ситуация: Российская компания, производитель деревянных паллет, хочет выйти на китайский рынок. Менеджер по продажам Иван Петров отправляет письмо потенциальному партнеру в Китай с прямым предложением:

«Здравствуйте! Мы предлагаем паллеты по \$5 за штуку. Минимальный заказ – 10 000 шт. Готовы обсудить скидки. Ждем вашего ответа».

Ответа нет. Через неделю Иван пишет повторно: «Вы получили наше предложение? Почему не отвечаете?».

Задание:

- Разбор ошибок (этика, стиль коммуникации).
- Переработать письмо с учетом китайских норм.
- Смоделировать первый звонок (как представиться, какие темы затронуть).

Кейс 2

Ситуация: Китайский покупатель согласен закупать оборудование у российской компании, но просит скидку 30%. Российская сторона готова дать только 10%. Переговоры идут 3 месяца: китайцы каждый раз переносят встречи, ссылаясь на «внутренние согласования».

Задание:

- Почему китайцы затягивают переговоры? (стратегия, культурные причины).
- Как ускорить процесс без потери лица партнера?

Ролевая игра:

Российская сторона: давить на сроки.

Китайская сторона: мягко торговаться, ссылаться на «высшее руководство».

Кейс 3:

Ситуация: Китайский поставщик задержал поставку комплектующих на 2 месяца. Российский заказчик требует компенсации. Китайская сторона отвечает: «Это форс-мажор, мы ни в чем не виноваты».

Задание:

- Как корректно выразить недовольство (без потери лица партнера)?
- Какие аргументы использовать (контракт, репутация)?

Ролевая игра:

Российская сторона: добиться компенсации.

Китайская сторона: избежать штрафов, сохранить отношения.

## **6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Основная литература:**

1. «О ведении бизнеса в Китае – 2024». Руководство для инвесторов. ИККА РАН, Ingvarr (Россия), Zhong Yin (КНР), М., 2024. // [Электронный ресурс]. URL: <https://lk.iccaras.ru/assets/components/dsgfileupload/files/2013450f.pdf>
2. Спешнев, Н. А. Китайцы : особенности национальной психологии / Спешнев Н. А. - Санкт-петербург : КАРО, 2011. - 336 с. - ISBN 978-5-9925-0634-1. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785992506341.html>

**Дополнительная литература:**

- Основные проблемы современного Китая. Ху Цзиньтао // [Электронный ресурс]. URL: <http://www.istmira.com/istoriya-azii-i-afriki/529-osnovnye-problemy-sovremennogo-kitaya-xu-czintao>.
- Фан Нин. Три крупнейших течения общественной мысли, имеющих влияние в современном Китае // [Электронный ресурс]. URL: <http://www.intelros.ru/index.php?newsid=311>

Перечень информационно-справочных систем и профессиональных баз данных информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения программы:

#### **Информационно-справочные системы:**

- Гарант.Ру. Информационно-правовой портал: <http://www.garant.ru>
- Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»: <http://window.edu.ru/>
- Открытое образование. Ассоциация «Национальная платформа открытого образования»: <http://npoed.ru>
- Официальная Россия. Сервер органов государственной власти Российской Федерации: <http://www.gov.ru>
- Официальный интернет-портал правовой информации. Государственная система правовой информации: <http://pravo.gov.ru>
- Правовой сайт КонсультантПлюс: <http://www.consultant.ru/sys>
- Российское образование. Федеральный портал: <http://www.edu.ru>

#### **Тематические системы:**

- Diglossa.org: <http://ru.diglossa.org/>
- Google. Книги: <https://books.google.com>
- Internet Archive: <https://archive.org>
- Библиотека Гумер – гуманитарные науки: <http://www.gumer.info>
- Библиотека Ихтика [ihtik.lib.ru]: <http://ihtik.lib.ru/>
- Библиотека Фронтистера: <http://ksana-k.narod.ru/>
- Докусфера — Российская национальная библиотека: <http://leb.nlr.ru>
- ЕНИП — Электронная библиотека «Научное наследие России»: <http://e-heritage.ru/index.html>
- Национальная электронная библиотека НЭБ: <http://www.rusneb.ru>
- Президентская библиотека: <http://www.prilib.ru>
- Российская государственная библиотека: <http://www.rsl.ru/ru/s97/s339/>
- Российская национальная библиотека: <http://www.nlr.ru/poisk/>
- Электронная энциклопедия и библиотека Руниверс: <http://www.runivers.ru>
- Президентская библиотека им. Б. Н. Ельцина — <https://www.prilib.ru>
- Электронная библиотека РГБ — <http://elibrary.rsl.ru>
- Докусфера. Электронный фонд РНБ — <https://nlr.ru>
- Электронная библиотека Научное наследие России — <http://www.e-heritage.ru/>
- Библиотека Гумер – гуманитарные науки — <https://www.gumer.info/>

## **7. ПРОГРАММНОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ**

В ходе реализации образовательного процесса используются многофункциональные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа,

укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Проведение занятий лекционного типа и семинарского типа обеспечивается демонстрационным оборудованием.

В университете созданы все условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды, включающей в себя электронные информационные ресурсы, электронные образовательные ресурсы, совокупность информационных технологий, телекоммуникационных технологий, соответствующих технологических средств, обеспечивающих освоение обучающимися образовательных программ в полном объеме независимо от места нахождения обучающихся. В случае реализации программы повышения квалификации с применением дистанционных образовательных технологий слушатели получают доступ ко всем необходимым ресурсам.

Для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (в случае необходимости) могут быть созданы специальные условия для получения образования.

### **Программное обеспечение**

При осуществлении образовательного процесса в рамках Университета слушателям рекомендовано использовать следующее лицензионное программное обеспечение:

- OS Microsoft Windows (OVS OS Platform); MS Office (OVS Office Platform)
- Adobe Acrobat Professional 11.0 MLP AOO License RU (Версия 11.0 или выше)
- Adobe CS5.5 Design Standart Win IE EDU CLP (Версия CS5.5)
- ABBYY FineReader 11 Corporate Edition (Версия 11.0); ABBYY Lingvo x5 (Версия X5)
- Adobe Photoshop Extended CS6 13.0 MLP AOO License RU (Версия CS6 13.0)
- Adobe Acrobat Reader DC /Pro (Версия 11.0 или выше)
- Google Chrome (Версия 73.0 или выше)
- Opera (Версия 58 или выше)
- Mozilla (Версия 66 или выше)
- VLC (Версия 3.0 или выше)