

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

« 21 » июня 2025 г.

Протокол Ученого Совета

№ 3 от 2 июня 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 ДИСЦИПЛИНЫ	8
7. ПРОГРАММНОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ 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 этапам формирования компетенций	Основа
ПК-1	Способен осуществлять руководство внешнеэкономической деятельностью в организации в области коммуникации с китайскими партнерами	Знать: З (ПК-1) – этику делового общения и правила ведения переговоров с китайскими партнерами.	Проф. стандарт ¹
		Уметь: У (ПК-1) – осуществлять коммуникацию с потенциальными китайскими партнерами с использованием современных средств связи.	
		Владеть: В (ПК-1) – 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

¹ Профессиональный стандарт 08.043 “Специалист по внешнеэкономической деятельности”

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)	Коды компетенций	Коды ЗУВ (в соответствии и 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	З (ПК-1)
2.	Практика деловой коммуникации с Китаем	Тренинг по достижению поставленной цели в коммуникации с китайским переговорщиком.	ПК-1	З (ПК-1) У (ПК-1)
3.	Промежуточная аттестация	Решения кейса 1	ПК-1	З (ПК-1) У (ПК-1) В (ПК-1)

Структура дисциплины

Таблица 3.

№ п/п	Наименование и содержание тем	Основные понятия (категории) и проблемы, рассматриваемые в теме	Объем дисциплины час.		Форма промежуточной аттестации
			В с е г о	Аудиторная работа по видам учебных занятий	
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	11 зачет

№ п/ п	Наименование и содержание тем	Основные понятия (категории) и проблемы, рассматриваемые в теме	Объем дисциплины час.		СР	Форма промежуточн ой аттестации
			В с е г о	Аудиторная работа по видам учебных занятий		
					Л	СЗ
2.	Практика деловой коммуникации с Китаем	Тренинг по достижению поставленной цели в коммуникации с китайским переговорщиком.	1	-	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. ИКСА 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-sovremennoego-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 / Решение кейса 1	ПК-1	З (ПК-1) У (ПК-1) В (ПК-1)	слушатель демонстрирует твердое знание материала программы, при следующих характеристиках решения кейса: – ответ учитывает культурные особенности Китая, – демонстрирует эффективное планирование и проведение переговоров (подготовка, гибкость, поэтапность), – минимизированы типичные	зачтено

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

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

Результаты промежуточного контроля по дисциплине, выраженные в бинарной системе «не зачленено», 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, ссылаясь 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. ИКСА 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 Циньтао // [Электронный ресурс]. URL: <http://www.istmira.com/istoriya-azii-i-afriki/529-osnovnye-problemy-sovremennoogo-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 Фронтистеса: <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.prlib.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.prlib.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)