

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации Федеральное
государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ИРКУТСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**

Кафедра Экономики и цифровых бизнес-технологий

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
по самостоятельной работе по дисциплине**

Направление	58.03.01 Востоковедение и африканистика
Профиль:	Экономика и внешнеэкономическая деятельность стран Востока
Квалификация	Бакалавр
Составитель методических указаний:	Тимчук О.Г. канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и цифровых бизнес- технологий ФГБОУ ВО «ИРНИТУ»

Иркутск 2026 г.

Тимчук О.Г. Международные деловые переговоры: методические указания по самостоятельной работе для студентов по направлению 58.03.01 Востоковедение и африканистика, профиль «Экономика и внешнеэкономическая деятельность стран Востока», 2026 – 9с.

1.Перечень видов самостоятельной работы студентов (далее СРС)

представлен в таблице 1.1

Таблица 1.1. – Виды СРС

№ п/п	Вид СРС	Форма отчета
1	2	3
1	Подготовка к практическим занятиям	устный опрос и / или или письменный опрос
2.	Тестирование по разделам курса	устный опрос и / или или письменный опрос
3	Подготовка к экзамену	устный опрос и / или или письменный опрос

1.Подготовка к практическим занятиям

Целью подготовки к практическим занятиям является формирование устойчивых компетенций в области ведения и подготовки международных переговоров.

При выполнении заданий рекомендуется проработать материал по учебной литературе, можно использовать Интернет – ресурсы, данные официальных органов государственной статистики. Конкретные задания (контрольные вопросы для обсуждения и практические задания, тематика докладов и др.) определяются преподавателем в соответствии с тематикой курса.

На этапе проверки домашнего задания по результатам самостоятельной проработки соответствующих тем, предполагается проведение устного и/ или письменного опроса на практических (семинарских) занятиях в форме:

- обсуждения проблемных вопросов и выполнения практических заданий, в результате проверки которых оцениваются знания, кругозор обучающегося, умение логически построить ответ, владеть приемами рассуждения и/ или ведения дискуссии;

- публичного выступления (доклада) по предложенной тематике путем

представления его в виде электронной презентации, при этом оцениваются глубина проработки теоретического материала, авторское видение проблемы, практическая значимость темы, логика и стиль изложения, визуальное оформление материала.

Примерная тематика контрольных вопросов для обсуждения

1. Раскройте понятие коммуникации.
2. Дайте определение процесса массовой коммуникации.
3. Раскройте содержание современных концепций массовой коммуникации.
4. Дайте определение массовой информации.

5. Определите особенности и характерные черты массовой информации.
6. Какие основные характеристики деловых коммуникаций вы можете назвать?
7. Что изучает деловая риторика?
8. Как в психологии определяется деловое общение?
9. Каковы цели делового общения?
10. Назовите типы деловых отношений.
11. Что отличает деловое общение от других типов общения? Каковы его характеристики?
12. Что мы понимаем под понятием «переговоры»?
13. Какие типы переговоров вы можете назвать?
14. Назовите основные факторы, влияющие на международное деловое взаимодействие и организационную культуру компаний.
15. Какие аспекты национальной культуры влияют на деловое взаимодействие и организационную культуру компании?
16. О каких характерных особенностях делового общения в различных странах вы можете рассказать?
17. Перечислите основные правила международного переговорного процесса

Примерная тематика докладов

Тема 1. Деловые переговоры: стратегия и тактика.

1. Деловое партнерство и деловое общение. Принципы, виды, основная характеристика.
2. Культура делового общения
3. Культура речи как основополагающий фактор делового общения
4. Речевой этикет в устных и письменных формах делового общения
5. Этические нормы речевой культуры в деловом общении
6. Основные формы общения в различных деловых ситуациях.

Тема 2. Особенности деловой переписки 1. Письменная форма деловой коммуникации.

2. Культура деловой переписки
3. Современное деловое письмо
4. Стили деловой переписки
5. Особенности оформления делового письма

Тема 3. Международные переговоры: типология, структура, функции

1. Понятие и виды государственных органов внешних отношений
2. Министерство иностранных дел его отделы и функции

3. Персонал и структура дипломатического представительства
4. Деловая встреча: организация, проведение, критерии успешности.
5. Деловая беседа. Цели и основные принципы ведения беседы. Основные этапы подготовки и проведения беседы.

Тема 4. Национальные переговорные стили

1. Национальный переговорный стиль Японии
2. Национальный переговорный стиль США
3. Национальный переговорный стиль Франции
4. Национальный переговорный стиль Великобритании
5. Национальный переговорный стиль Германии
6. Национальный переговорный стиль Италии
7. Национальный переговорный стиль Испании
8. Национальный переговорный стиль Китая
9. Национальный переговорный стиль Кореи
10. Национальный переговорный стиль арабских стран
11. Национальный переговорный стиль России

2. Тестирование по разделам дисциплин

Целью тестирования по разделам дисциплин заключается в комплексной проверке, закреплении и самодиагностике усвоения теоретического материала и практических навыков работы с международными статистическими классификациями и показателями.

Примерные тестовые задания

1. Что из перечисленного не входит в структуру ресурсно-экономического потенциала страны согласно современным подходам?
 - А) Природные ресурсы
 - Б) Трудовые и человеческие ресурсы
 - В) Военно-политический потенциал
 - Г) Инновационные и институциональные ресурсы

2. Какое из утверждений о влиянии колониального наследия на экономический потенциал стран Африки является верным?
 - А) Колониализм способствовал созданию диверсифицированной промышленности
 - Б) Колониализм укрепил сырьевую специализацию и экспортно-ориентированное сельское хозяйство
 - В) Колониализм полностью уничтожил все традиционные ресурсные базы
 - Г) Колониализм не оказал существенного влияния на структуру экономики

3. Какая страна Ближнего Востока является крупнейшим производителем нефти среди членов ОПЕК+?
- А) ОАЭ
 - Б) Ирак
 - В) Саудовская Аравия
 - Г) Кувейт
4. Какой показатель наиболее комплексно характеризует человеческий капитал страны?
- А) Общая численность населения
 - Б) Индекс человеческого развития (ИЧР)
 - В) Доля экспорта сырья
 - Г) Количество патентов на душу населения
5. Что из перечисленного является основной причиной продовольственной безопасности в странах Северной Африки и Ближнего Востока?
- А) Избыток сельскохозяйственных земель
 - Б) Дефицит водных ресурсов и зависимость от импорта продовольствия
 - В) Низкая плотность населения
 - Г) Отсутствие внешней торговли
6. Какой международный рейтинг наиболее полно оценивает институциональную среду для ведения бизнеса?
- А) Индекс развития человеческого потенциала
 - Б) Индекс восприятия коррупции
 - В) Индекс лёгкости ведения бизнеса (Doing Business)
 - Г) Индекс экологической эффективности
7. Какая национальная традиция в странах Восточной Азии (Китай, Южная Корея, Япония) часто рассматривается как фактор, ускоряющий экономическое развитие?
- А) Индивидуализм и приоритет личных интересов
 - Б) Коллективизм, иерархия, уважение к образованию и трудолюбие
 - В) Кастовая система
 - Г) Отрицание сбережений и инвестиций
8. Что из перечисленного является примером негативного влияния институциональной среды на экономику стран Африки к югу от Сахары?
- А) Развитая судебная система
 - Б) Высокий уровень коррупции и слабость прав собственности
 - В) Отсутствие государственных границ
 - Г) Полная национализация всех предприятий

9. Для наименее развитых стран (НРС) Африки, не обладающих значимыми природными ресурсами (например, Нигер, Буркина-Фасо), характерно:

- А) Высокий уровень промышленного развития
- Б) Консервация бедности из-за отсутствия ресурсной базы для инвестиций и экспорта
- В) Крупные запасы нефти и газа
- Г) Развитая цифровая экономика

10. Какая модель социально-экономического развития характерна для стран – экспортёров нефти Персидского залива (Саудовская Аравия, ОАЭ)?

- А) Развитие, основанное на экспорте высокотехнологичной продукции
- Б) Моносырьевая экономика с высокой зависимостью от нефтегазовых доходов
- В) Аграрная экономика с преобладанием натурального хозяйства
- Г) Экономика, ориентированная исключительно на импортозамещение

3. Подготовка к сдаче экзамену.

Цель подготовки к сдаче экзамену заключается в закреплении и систематизации знаний, умений и навыков, полученных по результатам освоения компетенций и исследования вопросов ресурсно-экономического потенциала стран Востока и Африки.

Подготовка к сдаче экзамена осуществляется в форме самостоятельного повторения и изучения теоретического материала по предложенным вопросам программы курса во внеаудиторное время. При подготовке к экзамену следует внимательно ознакомиться с перечнем вопросов. Рекомендуется составить краткий конспект или глоссарий по указанным вопросам.

Экзамен по дисциплине «Ресурсно-экономический потенциал стран Востока и Африки» может проводиться в форме устного собеседования или тестирования.

Вопросы к зачету

1. Раскройте содержание понятий "стратегия" и "тактика" переговорного процесса.
2. Раскройте содержание стратегий ведения переговоров в рамках сотрудничества.
3. Раскройте содержание приемов конструктивной тактики ведения переговоров в рамках сотрудничества.
4. Назовите правила успешной аргументации.
5. Опишите основные приёмы аргументации.
6. Что понимается под технологией ведения деловых переговоров.
7. Назовите основные элементы деловых переговоров.
8. Основные характеристики деловых переговоров.
9. Этапы деловых переговоров.
10. Технология и этика ведения деловых переговоров.
11. Назовите типичные модели поведения на деловых переговорах и дайте их краткую характеристику
12. Перечислите критерии для выбора моделей поведения участников переговорного процесса

Зачет в виде теста (примерные задания):

1. Что понимают под предметом переговоров?
 - А. повестка дня международного совещания
 - Б. предмет переговоров – это все то, по поводу чего субъекты вступили в переговоры
 - В. Содержание соглашения, достигнутого в ходе переговоров
 - Г. проект резолюции международной конференции

2. Что понимают под позицией на переговорах?
 - А. методы воздействия на партнера в ходе переговоров
 - Б. совокупность целей, предложений, аргументов и возможных вариантов решений, с которыми стороны выходят на переговоры
 - В. план ведения переговоров
 - Г. стиль ведения переговоров

3. Что понимают под переговорным пространством?
 - А. место, помещения, где ведутся переговоры
 - Б. совокупность предложений каждой из сторон
 - В. временные рамки ведения переговоров
 - Г. области вопросов и проблем, выносимых на международные переговоры, где возможна дискуссия и достижение соглашения

4. Что такое тактические приемы ведения международных переговоров?
 - А. стиль ведения переговоров
 - Б. средства воздействия на партнера в ходе ведения переговоров
 - В. шаги по подаче одной из сторон своей позиции в ходе ведения переговоров
 - Г. совокупность предложений одной из сторон

5. Основоположником исследования переговорного процесса является:
 - А. М.Вебер
 - Б. Ф. де Кальер
 - В. О. Конт
 - Г. А. де Траси

6. Основной функцией переговорного процесса является:
 - А. поиск совместного решения проблемы
 - Б. информационная
 - В. маскировочная
 - Г. коммуникативная

7. Посредничество в международных переговорах– это ...
 - А. стратегии мирных операций, в основе которых лежит деятельность по мирному урегулированию, трансформации и разрешению конфликта

- Б. участие третьей нейтральной стороны в дипломатических переговорах с целью оптимизации процесса переговоров и нахождения такого решения, которое удовлетворяло бы все стороны
- В. способ преодоления конфликтного противоречия, заинтересованный диалог сторон с целью урегулирования конфликта
- Г. способ урегулирования конфликтов, ориентированный на совместное согласованное решение проблемы

8. Миротворчество – это...

- А. стратегии мирных операций, в основе которых лежит деятельность по мирному урегулированию, трансформации и разрешению конфликта
- Б. способ урегулирования конфликтов, ориентированный на совместное согласованное решение проблемы
- В. соглашение, основанное на взаимных уступках
- Г. совокупность мероприятий, направленных на преодоление или ослабление противоречий и исключение возникновения деструктивных конфликтных ситуаций

9. Какие из перечисленных признаков отличают переговоры от других видов и форм международного общения?

- А. регулярность
- Б. ограниченность во времени
- В. следование требованиям дипломатического протокола
- Г. наличие предмета обсуждения, представляющего интерес для участников

10. Что такое ратификация международного договора?

- А. утверждение подписанного международного договора главой государства или другой высшей властью в данной стране в соответствии с ее Конституцией
- Б. корректировка текста международного договора уполномоченными лицами
- В. автоматическое продление срока действия международного договора
- Г. отказ государства подписать предлагаемый многосторонний договор

5. Рекомендуемая учебная литература

5.1 Основная учебная литература

1. Международный бизнес : методические указания по практическим занятиям / сост. М. В. Евлоева, 2023. - 15. [Сайт] – URL: <http://elib.istu.edu/viewer/view.php?file=/files3/er-32707.pdf>
2. Международный бизнес : методические указания по самостоятельной работе / сост. М. В. Евлоева, 2023. - 16. [Сайт] – URL: <http://elib.istu.edu/viewer/view.php?file=/files3/er-32708.pdf>
3. Красикова Т. Ю. Международный бизнес: теория и практика : электронный курс / Т. Ю. Красикова, 2023 [Сайт] – URL: <https://el.istu.edu/course/view.php?id=6290>
4. Бацун Н. В. Международный бизнес 7 семестр : электронный курс / Н. В. Бацун, 2025 [Сайт] – URL: <https://el.istu.edu/course/view.php?id=9300>

Дополнительная учебная литература и справочная

1. Митрошенков Олег Александрович. Эффективные переговоры : практ. пособие для деловых людей / О. А. Митрошенков, 2000. - 277.
2. Фишер Роджер. Путь к согласию, или Переговоры без поражения / Роджер Фишер; Пер с англ., 1990. - 155.
3. Ходжсон Джейн. Переговоры на равных / Джейн Ходжсон; Пер. с англ. З. Я. Красневской, 1998. - 340. 4. Конфликты и переговоры : практ. рук. для менеджеров / Пер. с англ. Ю. В. Погореловой, 1997. - 190. 5. Жуковская Е. Е. Русский язык: Курс для бизнесменов: Контакты. Встречи. Переговоры / Е. Е. Жуковская, Э.Н. Леонова, Е.И. Мотина, 1993. - 176.
6. Лебедева Марина Михайловна. Вам предстоят переговоры / Марина Михайловна Лебедева, 1993. - 156. 7. Мазалов В. В. Переговоры. Математическая теория : учебное пособие / В. В. Мазалов, А. Э. Менчер, Ю. С. Токарева, 2012. - 302.
8. Митрошенков О. А. Эффективные переговоры : практическое пособие для деловых людей / О. А. Митрошенков, 2003. - 277. 9. Хасан Б. И. Психология конфликта и переговоры : учебное пособие для вузов / Б. И. Хасан, П. А. Сергоманов, 2004. - 190 [2].

Ресурсы сети Интернет 1. <http://library.istu.edu/> 2. <https://e.lanbook.com/> 10
Профессиональные базы данных 1. <http://new.fips.ru/> 2. <http://www1.fips.ru/>

Перечень информационных технологий, лицензионных и свободно распространяемых специализированных программных средств, информационных справочных систем

1. Лицензионное программное обеспечение Системное программное обеспечение
2. Лицензионное программное обеспечение Пакет прикладных офисных программ
3. Лицензионное программное обеспечение Интернет-браузер
4. Свободно распространяемое программное обеспечение Учебная версия платформы "1С: Предприятия: 8.2"
5. Свободно распространяемое программное обеспечение СПС "Консультант плюс"
6. Свободно распространяемое программное обеспечение Microsoft Office Professional Plus 2013
7. Свободно распространяемое программное обеспечение Microsoft Windows Professional 10
8. Свободно распространяемое программное обеспечение Dr Web

Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Учебная аудитория для проведения лекционных занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Оснащение: комплект учебной мебели, рабочее место преподавателя, доска. Мультимедийное оборудование (в том числе переносное): мультимедийный проектор, экран, акустическая система, компьютер с выходом в интернет.
2. Учебная аудитория для проведения лабораторных/практических (семинарских) занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Оснащение: комплект учебной мебели, рабочее место преподавателя, доска. Мультимедийное оборудование (в том числе переносное): мультимедийный проектор, экран, акустическая система, компьютер с выходом в интернет.
3. Учебная аудитория для проведения лекционных занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Оснащение: комплект учебной

мебели, рабочее место преподавателя, доска. Мультимедийное оборудование (в том числе переносное): мультимедийный проектор, экран, акустическая система, компьютер с выходом в интернет.

4. Учебная аудитория для проведения лабораторных/практических (семинарских) занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Оснащение: комплект учебной мебели, рабочее место преподавателя, доска. Мультимедийное оборудование (в том числе переносное): мультимедийный проектор, экран, акустическая система, компьютер с выходом в интернет