

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце: Приложение 4 к образовательной программе
ФИО: Костровец Лариса Борисовна
Должность: директор
Дата подписания: 16.05.2026 12:47:58
Уникальный программный ключ:
6882606104c36dbde41c4ab93a65382136a292d6

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.01.12 Правовые аспекты межкультурного взаимодействия

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.02 Менеджмент

(код, наименование направления подготовки/специальности)

Организационно-правовое регулирование международного бизнеса

(наименование образовательной программы)

очно-заочная форма обучения

(форма обучения)

Год набора–2026

Донецк

Автор-составитель РПД:

Кулешова Лариса Васильевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности

Заведующий кафедрой:

Беганская Ирина Юрьевна, д-р экон. наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента внешнеэкономической деятельности

Рабочая программа дисциплины Б1.В.01.12 Правовые аспекты межкультурного взаимодействия одобрена на заседании кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности Донецкого филиала РАНХиГС.

протокол № 12 от «10» марта 2026 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии их оценивания
5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам
6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине
7. Методические материалы по освоению дисциплины
8. Учебная литература и ресурсы информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина Правовые аспекты межкультурного взаимодействия обеспечивает формирование у обучающихся следующих профессиональных компетенций*:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС (при наличии)**	Код компетенции**	Наименование Компетенции**	Код индикатора достижения компетенций**	Наименование индикатора достижения компетенций**	Образовательный результат**
В/02.6 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта 08.039 «Специалист по внешнеэкономической деятельности» утв. приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17.06.2019 года № 409н	ПК-1	Осуществляет документарное сопровождение внешнеторгового контракта	ПК-1.1:	ПК-1.1 Формирует реестр документации по внешнеторговому контракту	ПК-1.1. 3-1 Знает: Правила оформления документации по внешнеторговому контракту; ПК-1.1. 3-2 Знает: Порядок документооборота в организации; ПК-1.1. 3-3 Знает: Основы экономической теории; ПК-1.1. 3-4 Знает: Основы трудового законодательства Российской Федерации; ПК-1.1. 3-5 Знает: Правила административного документооборота ПК-1.1. У-1 Умеет: Оформлять документацию по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов
			ПК-1.4	Осуществляет формирование дел и сдачу в архив	ПК-1.4 3-1 Знает: Маркетинг и особенности

				документации по внешнеторговому контракту	ценообразования; ПК-1.4. У-1 Умеет: Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи; ПК-1.4. У-2 Умеет: Вести базы данных документации по внешнеторговому контракту
			ПК-1.5.	Составляет и оформляет отчеты по результатам проверок документации по внешнеторговому контракту	ПК-1.5. 3-1 Знает: Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; ПК-1.5. 3-2 Знает: Стандарты и требования внешних рынков к продукции; ПК-1.5. 3-3 Знает: Этика делового общения и правила ведения переговоров

2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы

Общий объем дисциплины:

4,00 з. е., 144 ак. час

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 53 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 14 ак.час на лекции и 28 ак.час на практические занятия. 73 ак. час на самостоятельную работу обучающихся.

Б1.В.01.12 Правовые аспекты межкультурного взаимодействия реализуется на 7-м семестре 4-го курса после изучения дисциплин:

Основы национальной безопасности

Основы бизнес-лингвистики и теория переговоров

Основы внешнеэкономической деятельности

Методы исследования в области международного бизнеса

Нормативно-правовое обеспечение риск-менеджмента

Кросскультурный менеджмент и деловые коммуникации

Правовое обеспечение международной предпринимательской деятельности

3.1.

3. Содержание и структура дисциплины

Структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	Объем дисциплины, ак.час	Объем дисциплины, ак.час										Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации		
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					Самостоятельная работа							
		ВСЕГО	Период теоретического обучения					Период промежуточной аттестации (сессия)							
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Каттэк	Контр ол ь	СРкр	СРэк	СР	
		Л	ВЛ	ЛР	ПЗ										
Раздел 1. Теоретические и правовые основы межкультурного взаимодействия															
Тема 1	Культура и её роль в системе межкультурного взаимодействия в бизнесе	10	2			2							8	Опрос Доклад	
Тема 2	Формы и модели межкультурного взаимодействия в международном бизнесе.					2							8	Опрос Тестирование	

Тема 3	Правовая среда международного бизнеса и национальное законодательство	10				2						8	Опрос Доклад Контрольное задание
Тема 4	Этнос, нация и национальные стереотипы: влияние на деловое поведение	10				2						9	Опрос Контрольное задание
Тема 5	Нормативно-правовое регулирование межкультурного сотрудничества	10	2			2						8	Опрос, Доклад Тестирование
Раздел 2. Прикладные аспекты межкультурного взаимодействия в бизнесе													
Тема 6	Кросс-культурные параметры и модели		2			2						8	Опрос Контрольное задание
Тема 7	Межкультурные коммуникации в деятельности международных компаний											8	Опрос Доклады, Тестирование
Тема 8	Сравнительный анализ деловых культур Запада и Востока					2							Опрос Доклады, тестирование
Тема 9	Влияние культурных и национальных факторов на переговорный					2							Опрос Контрольное задание

	процесс и деловую этику													
Тема 10	Правовые и социально-культурные аспекты международного сотрудничества		2			2								Опрос Контрольное задание
Промежуточная аттестация														экзамен
Итого		144	8			18			2	9		18	89	

Используемые сокращения:

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ). ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

Контроль - контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий для заочной формы обучения СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям.

3.2. Содержание дисциплины

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ МЕЖКУЛЬТУРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Тема 1. Культура и её роль в системе межкультурного взаимодействия в бизнесе ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Понятие и сущность культуры, функции культуры в бизнесе, классификация культур, элементы культуры, влияющие на бизнес, взаимосвязь культуры и бизнеса, культурная среда международного бизнеса, правовые аспекты культурного взаимодействия.

Тема 2. Формы и модели межкультурного взаимодействия в международном бизнесе ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Понятие и классификация форм межкультурного взаимодействия, модели межкультурного взаимодействия (адаптация, интеграция, сепарация, маргинализация), уровни межкультурного взаимодействия, аккультурация и культурный шок, этноцентризм и культурная релятивность.

Тема 3. Правовая среда международного бизнеса и национальное законодательство ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Понятие правовой среды международного бизнеса, источники правового регулирования (национальное законодательство, международные договоры, обычаи), сравнительный анализ правовых систем (романо-германская, англосаксонская, религиозная), коллизионные нормы и выбор применимого права, национальные требования к регистрации, лицензированию и сертификации, антикоррупционное законодательство

Тема 4. Этнос, нация и национальные стереотипы: влияние на деловое поведение ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Понятие этноса, нации и этничности, национальные стереотипы (автостереотипы и гетеростереотипы), функции стереотипов в межкультурной коммуникации, влияние стереотипов на переговоры и управление персоналом, опасность стереотипизации и предрассудков, ксенофобия и дискриминация в международном бизнесе, способы преодоления негативных стереотипов.

Тема 5. Нормативно-правовое регулирование межкультурного сотрудничества ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Понятие нормативно-правового регулирования межкультурного сотрудничества, международные договоры в сфере культуры и образования, конвенции ЮНЕСКО, трудовое законодательство и запрет дискриминации, регулирование вопросов языка в деловом обороте, правовые аспекты адаптации продукции и рекламы к местным культурным нормам, корпоративные кодексы поведения и этики.

РАЗДЕЛ 2. ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖКУЛЬТУРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В БИЗНЕСЕ

Тема 6. Кросс-культурные параметры и модели ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Понятие кросс-культурных параметров, классификация культур Г. Хофстеде (дистанция власти, индивидуализм и коллективизм, маскулинность и феминность, избегание неопределённости, долгосрочная и краткосрочная ориентация, потакание и

сдержанность), модели Э. Холла (высококонтекстные и низкоконтекстные культуры, монокронные и полихронные культуры), модель Ф. Тромпенаарса (универсализм и партикуляризм, нейтральные и аффективные культуры, специфические и диффузные культуры, достижение и аскрипция), применение моделей в бизнес-практике.

Тема 7. Межкультурные коммуникации в деятельности международных компаний ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Понятие и структура межкультурной коммуникации, вербальная и невербальная коммуникация в разных культурах, языковые барьеры и их преодоление, роль переводчика в международных коммуникациях, деловая переписка и этикет, управление распределёнными кросс-культурными командами, формирование кросс-культурной компетенции менеджеров.

Тема 8. Сравнительный анализ деловых культур Запада и Востока ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Сравнительная характеристика деловых культур Запада (США, Германия, Франция, Великобритания, скандинавские страны) и Востока (Япония, Китай, Южная Корея, Индия, арабские страны), отношение к иерархии и власти, отношение ко времени и срокам, стиль принятия решений (индивидуальный и коллективный), мотивация персонала (индивидуальная и групповая), отношение к риску и неопределённости, роль формальных и неформальных отношений. Деловая культура Российской Федерации и стран СНГ.

Тема 9. Влияние культурных и национальных факторов на переговорный процесс и деловую этику ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Влияние культурных и национальных факторов на переговорный процесс, классификация переговорных стилей (американский, европейский, азиатский, арабский), подготовка к переговорам и переговорная стратегия, роль личных отношений, значение подарков и гостеприимства, отношение к контрактам и устным договорённостям, деловая этика и протокол, табу и чувствительные темы.

Тема 10. Правовые и социально-культурные аспекты международного сотрудничества ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Понятие международного культурного сотрудничества, международные договоры в сфере культуры, образования и науки (конвенции ЮНЕСКО), правовое регулирование межкультурных конфликтов, антидискриминационное законодательство в трудовой сфере, регулирование языковых вопросов в деловом обороте, социально-культурная адаптация экспатриантов, корпоративная социальная ответственность в области культуры и образования.

4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания

4.1. Оценочные материалы по дисциплине Б1.В.01.12 Правовые аспекты межкультурного взаимодействия входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляет фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

4.2. ФОС разработан как комплекс проверочных заданий различного типа и уровня сложности, включает критерии и шкалы оценивания, а также «ключи» правильных ответов. ФОС формируется как отдельный документ и хранится в

электронном виде, доступ к ФОС предоставлен ограниченному кругу лиц.

4.3. Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.

Задания закрытого типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных.

Задания комбинированного типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных и обосновать свой выбор.

Задания открытого типа – это задания, в которых на каждый вопрос должен быть предложен развернутый обоснованный ответ.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

4.1. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В). 	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква
Задание закрытого типа на установление соответствия	Прочитайте текст и установите соответствие	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д. 3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов. 4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4). 	Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы
Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильные ответы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать несколько правильных ответов. 4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г). 	Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с позициями другого)

Задание закрытого типа на установление последовательности	Прочитайте текст и установите последовательность	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Построить верную последовательность из предложенных элементов. 4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БВА или 135). 	Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр
Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных обоснованием выбора	Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа. 5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования). 	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа
Задание открытого типа с развернутым ответом	Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса. 2. Продумать логику и полноту ответа. 3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки. 4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ 	<p>Ответ считается верным:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие фактических ошибок. 2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа). 3. Обоснованность ответа (наличие аргументов). 4. Логическая последовательность излагаемого материала.

4.2. *Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС*

Оценка по шкале ECTS	Сумма баллов за все виды учебной деятельности	Оценка по государственной шкале	Определение
A	90 – 100	«Отлично»	отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
B	80 – 89	«Хорошо»	в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10%)
C	75 – 79		в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15%)
D	70 – 74	«Удовлетворительно»	неплохо, но со значительным количеством недостатков
E	60 – 69		выполнение удовлетворяет минимальные критерии
FX	35 – 59	«Неудовлетворительно»	с возможностью повторной сдачи
F	0 – 34		с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости	Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию	Максимальная итоговая балльная оценка (ст.1+ст.2/2)	Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию (ст.1+ст.2/2)
1	2	3	4
100 баллов	100 баллов	100 баллов	100 баллов

5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания

В ходе реализации дисциплины Б1.В.01.12 Правовые аспекты межкультурного взаимодействия используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контролю знаний по разделам):

доклад, опрос, тестирование, контрольное задание.

Распределение баллов по видам учебной деятельности (БРС)

Раздел/Темы	Формы текущего контроля				КЗР
	О	ТЗ	КЗ	Д	
Р.1Т-1.1.	3			4	7
Р.1. Т-1.2.	3	4			
Р.1. Т-1.3.	3		4	4	
Р.1.Т-1.4	3		4		
Р.1.Т-1.5.	3	4		4	
Р.2.Т-2.1	3		4		7
Р.2.Т-2.2	3	4		4	
Р.2.Т-2.3	3	4		4	
Р.2.Т-2.4	3		4		
Р.2.Т-2.5	3		4		
Итого: 100 б	30	16	20	20	14

О – опрос;

ТЗ – тестовое задание;

КЗ – контрольные задания;

ПЗ – практическое занятие;

Д – доклад;

КЗР – контрольные задания по разделу.

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ МЕЖКУЛЬТУРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Тема 1.1. Культура и её роль в системе межкультурного взаимодействия в бизнесе ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Вопросы для опроса:

Вопрос 1. Дайте определение понятию «культура» в контексте межкультурного взаимодействия в бизнесе.

Вопрос 2. Какие основные функции культуры в бизнесе вы знаете? Назовите не менее трёх.

Вопрос 3. Перечислите основные элементы культуры, которые оказывают влияние на ведение международного бизнеса.

Вопрос 4. Чем отличаются коллективистские культуры от индивидуалистских с точки зрения управления персоналом?

Вопрос 5. Что такое культурная среда международного бизнеса и какие риски связаны с её игнорированием?

Вопрос 6. Какие правовые аспекты культурного взаимодействия необходимо учитывать при выходе компании на зарубежный рынок?

Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Доклад:

Подготовка докладов «Роль культуры в системе межкультурного взаимодействия в международном бизнесе». Пять групповых докладов с обсуждением.

Тематика докладов:

1. Понятие, сущность и структура культуры: определения и подходы.
2. Функции культуры в бизнесе и их влияние на управленческие решения.
3. Классификация культур и их характеристика (коллективистские и индивидуалистские, монохронные и полихронные культуры).
4. Элементы культуры, влияющие на деловое поведение и коммуникации (язык, ценности, традиции, религия, отношение ко времени и власти).
5. Культурная среда международного бизнеса и правовые аспекты культурного взаимодействия.

Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

Критерии оценивания доклада:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
Содержание и раскрытие темы	1	Детальное, последовательное описание всех этапов с конкретными примерами
Грамотность	1	Соблюдены все правила грамматики, орфографии

изложения		и пунктуации
Стилистика	1	Единый стиль изложения, точные формулировки, уместное использование терминов, лаконичность
Логика изложения	1	Чёткая последовательность изложения, логические связи между частями текста, аргументы подтверждают выводы
Оригинальность	1	Уникальный подход к теме, нестандартные решения, инновационные идеи, собственная позиция автора
Итого максимально:	4	

Тема 1.2. Организационно-правовая структура внешнеторговой сделки: выбор контрагента и формы контракта ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5. .

Вопросы для опроса:

Вопрос 1. Какие основные формы межкультурного взаимодействия в международном бизнесе вы знаете? Назовите не менее трёх.

Вопрос 2. Что такое аккультурация в контексте межкультурного взаимодействия? Какие стратегии аккультурации существуют?

Вопрос 3. В чём разница между этноцентризмом и культурной релятивностью? Как они влияют на ведение международного бизнеса?

Вопрос 4. Что такое культурный шок? Назовите основные стадии культурного шока.

Вопрос 5. Какие уровни межкультурного взаимодействия выделяют в международном бизнесе (индивидуальный, групповой, организационный, национальный)?

Вопрос 6. Как выбор модели межкультурного взаимодействия (адаптация, интеграция, сепарация, маргинализация) влияет на эффективность работы международной компании?

Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), даёт правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Как называется процесс приспособления человека или группы к новой культурной среде, сопровождающийся усвоением её норм и ценностей?

- а) культурный шок
- б) аккультурация
- в) этноцентризм
- г) культурная диффузия

Какая стратегия аккультурации предполагает, что человек сохраняет свою родную культуру и при этом активно взаимодействует с новой культурой?

- а) интеграция
- б) сепарация
- в) маргинализация
- г) ассимиляция

Как называется состояние тревоги, дезориентации и стресса, возникающее при погружении в незнакомую культурную среду?

- а) культурная релятивность
- б) этноцентризм
- в) культурный шок
- г) культурная ассимиляция

Какая стратегия аккультурации предполагает, что человек отвергает новую культуру и сохраняет только свою родную культуру?

- а) интеграция
- б) сепарация
- в) маргинализация
- г) ассимиляция

Как называется подход, при котором человек оценивает другие культуры через призму своей собственной, считая её превосходящей?

- а) культурный шок
- б) культурная релятивность
- в) этноцентризм
- г) аккультурация

Какая стратегия аккультурации предполагает, что человек полностью отказывается от своей родной культуры и принимает новую?

- а) интеграция
- б) сепарация
- в) маргинализация
- г) ассимиляция

Какой уровень межкультурного взаимодействия предполагает взаимодействие между

представителями разных культур на уровне личных контактов?

- а) индивидуальный
- б) групповой
- в) организационный
- г) национальный

Какая стратегия аккультурации характерна для человека, который не идентифицирует себя ни со своей родной культурой, ни с новой?

- а) интеграция
- б) сепарация
- в) маргинализация
- г) ассимиляция

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия	
4	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
3	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
2- 1	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тест 2.

Установите соответствие между термином, приводимым в столбце слева, и высказыванием (или определением) из правого столбца: к каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца..

№	Термин	Характеристика
1	Аккультурация	А) Состояние тревоги, дезориентации и стресса при погружении в незнакомую культурную среду
2	Культурный шок	Б) Стратегия аккультурации, при которой человек сохраняет свою родную культуру и взаимодействует с новой
3	Этноцентризм	В) Процесс приспособления человека или группы к новой культурной среде
4	Интеграция	Г) Стратегия аккультурации, при которой человек отвергает новую культуру и сохраняет только родную
5	Сепарация	Д) Стратегия аккультурации, при которой человек полностью отказывается от родной культуры и принимает новую
6	Ассимиляция	Е) Оценка других культур через призму своей собственной, убеждение в её превосходстве

1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.

2. Внимательно прочитать оба списка:

список 1 – понятия;

список 2 – утверждения, свойства объектов.

3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.

4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в таблицу (например, 1/А или 4/Б).

1	2	3	4	5	6

Критерии оценивания теста на соответствие:

Балы	Описание критерия		
4	Свыше 80% правильных ответов.		Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
3	Свыше 70% правильных ответов.		Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
2- 1	Свыше 50% правильных ответов.		Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.		Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тема 1.3. Правовая среда международного бизнеса и национальное законодательство ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Вопросы для опроса:

Вопрос 1. Что понимается под правовой средой международного бизнеса? Из каких элементов она состоит?

Вопрос 2. Какие основные источники правового регулирования международного бизнеса вы знаете? Назовите не менее трёх.

Вопрос 3. В чём разница между романо-германской (континентальной) и англосаксонской (общего права) правовыми системами?

Вопрос 4. Что такое коллизионные нормы и для чего они применяются в международном бизнесе?

Вопрос 5. Какие требования национального законодательства необходимо учитывать при регистрации иностранной компании на территории РФ?

Вопрос 6. Что такое экстерриториальное действие законов? Приведите пример (FCPA, UK Bribery Act).

Вопрос 7. Какие международные договоры в области торговли и инвестиций наиболее значимы для международного бизнеса?

Вопрос 8. Как национальное законодательство регулирует трудовые отношения с иностранными сотрудниками (экспатриантами)?

Вопрос 9. Какие правовые риски возникают при игнорировании национальных требований к лицензированию и сертификации продукции?

Вопрос 10. Как соотносятся нормы международных договоров и национального законодательства при регулировании деятельности иностранной компании на территории принимающего государства?

Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно

	составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Доклад:

Подготовка докладов «Правовая среда международного бизнеса и национальное законодательство: вызовы и механизмы регулирования». Шесть групповых докладов с обсуждением.

Тематика докладов:

1. Понятие и структура правовой среды международного бизнеса: национальное, международное и наднациональное регулирование.
2. Сравнительный анализ романо-германской и англосаксонской правовых систем: влияние на ведение международного бизнеса.
3. Коллизионные нормы и выбор применимого права во внешнеэкономических контрактах.
4. Национальные требования к регистрации, лицензированию и сертификации при выходе на зарубежные рынки.
5. Экстерриториальное действие национальных законов: FCPA, UK Bribery Act и антикоррупционные требования для международных компаний.
6. Соотношение международных договоров и национального законодательства: практика применения и разрешения коллизий.

Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной

проблемы и т. п.

Критерии оценивания доклада:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
Содержание и раскрытие темы	1	Детальное, последовательное описание всех этапов с конкретными примерами
Грамотность изложения	1	Соблюдены все правила грамматики, орфографии и пунктуации
Стилистика	1	Единый стиль изложения, точные формулировки, уместное использование терминов, лаконичность
Логика изложения	1	Чёткая последовательность изложения, логические связи между частями текста, аргументы подтверждают выводы
Оригинальность	1	Уникальный подход к теме, нестандартные решения, инновационные идеи, собственная позиция автора
Итого максимально:	4	

Контрольные задания:

Задание 1.

Ситуация для анализа.

Российская компания «ТехноЭкспорт» заключила контракт с китайским поставщиком «Shanghai Machinery Co.» на поставку оборудования. В контракте не было указано, право какой страны подлежит применению. При приёмке оборудования российская сторона обнаружила скрытые дефекты и отказалась от оплаты. Китайский поставщик обратился в суд Китая, требуя взыскания полной стоимости. Российская компания заявила, что подсудность спора — Россия. Возник конфликт юрисдикций.

Необходимо ответить на вопросы:

Какое право (российское или китайское) может быть применено к данному контракту? Какие коллизионные нормы следует учитывать?

Какой суд (российский или китайский) обладает компетенцией рассматривать спор при отсутствии арбитражной оговорки?

Какие меры следовало предпринять сторонам при заключении контракта для избежания подобной ситуации?

Задание 2.

Ситуация для анализа

Казахстанская нефтяная компания «KazOil» заключила контракт с российской дочерней компанией «TransOil» на поставку оборудования. Для ускорения получения разрешительной документации сотрудник российской компании передал казахстанскому чиновнику «вознаграждение» в размере 50 млн тенге через подставную фирму. Российское руководство компании не знало о действиях сотрудника, но получило анонимное уведомление о возможном нарушении. В компании действует внутренний кодекс этики, запрещающий подкуп.

Необходимо ответить на вопросы:

Какие нормы антикоррупционного законодательства России и Казахстана могли быть нарушены?

Какие риски несёт компания «TransOil», даже если руководство не знало о подкупе?

Какие меры должна предпринять компания после получения анонимного уведомления?

Задание 3.

Ситуация для анализа

Российская компания «СтройИмпорт» ввезла из Узбекистана партию строительных материалов без обязательной сертификации соответствия требованиям технических регламентов ЕАЭС. При таможенном оформлении инспектор заподозрил несоответствие и назначил экспертизу. Экспертиза подтвердила, что продукция не соответствует российским стандартам пожарной безопасности. Таможенный орган задержал товар и потребовал его уничтожения за счёт импортёра. Компания понесла убытки в размере 10 млн рублей.

Необходимо ответить на вопросы:

Какие правовые нормы (российские и нормы ЕАЭС) нарушила компания «СтройИмпорт» при ввозе товара?

Какие последствия (административные, уголовные) могут наступить для компании и её руководителя?

Что следовало сделать компании для легального ввоза товара на территорию ЕАЭС?

Задание 4.

Ситуация для анализа

Белорусская компания «BelTech Solutions» открыла филиал в России и направила на работу в московский офис трёх белорусских специалистов (экспатриантов). Компания оформила им въезд как «частные поездки» без оформления разрешений на работу. Сотрудники фактически работали в России более 6 месяцев, получали зарплату на белорусские счета. В ходе проверки трудовая инспекция выявила нарушение миграционного законодательства и наложила крупные штрафы.

Необходимо ответить на вопросы:

Какие требования российского миграционного и трудового законодательства были нарушены?

Какие правовые риски (административные, уголовные) возникают при использовании «частных поездок» для постоянной работы?

Как следовало правильно оформить трудовые отношения белорусских специалистов в России (с учётом особенностей ЕАЭС)?

Тема 1.4. Этнос, нация и национальные стереотипы: влияние на деловое поведение ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Вопросы для опроса:

Вопрос 1. Дайте определение понятиям «этнос» и «нация». В чём разница между этими терминами в контексте межкультурного взаимодействия?

Вопрос 2. Что такое национальные стереотипы? Чем отличаются автостереотипы от гетеростереотипов?

Вопрос 3. Какие функции выполняют национальные стереотипы в деловой коммуникации? Назовите не менее двух функций.

Вопрос 4. Как национальные стереотипы могут влиять на процесс ведения переговоров с партнёрами из Китая, Германии и арабских стран?

Вопрос 5. В чём заключается главная опасность использования стереотипов при взаимодействии с зарубежными партнёрами? Приведите пример негативного стереотипа о российских бизнесменах.

Вопрос 6. Как отличить полезное обобщение (типичную черту культуры) от вредного стереотипа, ведущего к предвзятости? Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике,

	привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Контрольные задания:

Задание 1.

Заполните таблицу, сопоставив страну (культуру) с типичным национальным стереотипом о деловом поведении, который может встречаться в международном бизнесе.

	Страна / культура	Типичный стереотип о деловом поведении
1	Германия	
2	Китай	
3	США	
5	Япония	
6	Италия	
7	Арабские страны (ОАЭ, Саудовская Аравия)	
8	Великобритания	
9	Россия	

Варианты стереотипов (для сопоставления):

А) Пунктуальность, дисциплинированность, строгое следование инструкциям и регламентам, любовь к документации.

Б) Прямолинейность, ориентация на быстрый результат, неформальное общение, краткосрочные контракты, индивидуализм.

В) Коллективизм, избегание прямого слова «нет», важность иерархии и возраста, длительные переговоры, построение личных отношений (гуаньси).

Г) Формальность, вежливость, сдержанность, чувство юмора, ориентация на финансовый результат, демократичность.

Д) Коллективизм, пожизненный найм, уважение к старшинству, консенсусное принятие решений (нэмаваси), важность «сохранения лица».

Е) Эмоциональность, экспрессивность, гибкое отношение ко времени, важность личных отношений, семейные связи в бизнесе.

Ж) Неспешность, высокая дистанция власти, важность статуса семьи, васта (личные связи), обязательные неформальные беседы перед делом.

З) Высокая дистанция власти, централизация решений, важность личных связей («блат»), патернализм, гибкость в нестабильных условиях.

Необходимо:

В пустых ячейках проставить букву, соответствующую выбранному стереотипу (например, 1 – А, 2 – В и т.д.).

Задание 2.

Ситуация для анализа.

Российский менеджер Алексей приехал на переговоры в Берлин. Он подготовил развёрнутую презентацию, предложил несколько вариантов сотрудничества и рассчитывал на открытое обсуждение. Немецкие партнёры внимательно выслушали, но не стали сразу обсуждать детали, а попросили прислать все предложения в письменном виде с точными цифрами и сроками. Через две недели они прислали подписанный контракт без каких-либо изменений. Алексей был удивлён: «Они даже не позвонили обсудить! Как можно подписывать контракт без живого обсуждения?» Немцы, в свою очередь, недоумевали: «Зачем обсуждать то, что уже чётко прописано в документах?»

Необходимо ответить на вопросы:

Какие национальные стереотипы о деловом поведении немцев и русских проявились в этой ситуации?

Почему немцы не стали обсуждать детали устно, а предпочли письменный обмен документами?

Что следовало сделать Алексею на этапе подготовки к переговорам, чтобы избежать недопонимания?

Задание 3.

Ситуация для анализа

Российская компания вела переговоры с китайскими партнёрами о совместном предприятии. Российский менеджер, стремясь ускорить процесс, прямо сказал на встрече: «Ваше предложение по цене нас не устраивает, давайте сразу обсудим скидку 15%, иначе сделка не состоится». Китайская сторона вежливо улыбнулась, сказала «Мы подумаем» и больше не выходила на связь. Российский менеджер не понял, в чём проблема: «Мы честно сказали о своих требованиях, зачем тянуть?» Консультант по межкультурной коммуникации объяснил: прямая угроза срыва сделки была воспринята как публичное унижение, китайцы «потеряли лицо» и предпочли прекратить переговоры.

Необходимо ответить на вопросы:

Какой национальный стереотип о китайской деловой культуре был нарушен российским менеджером?

Что означает понятие «сохранение лица» (мяньцзы) в китайском бизнесе?

Как следовало построить переговоры, чтобы донести ту же позицию (неприемлемая цена), но без срыва сделки?

Задание 4.

Ситуация для анализа

Российская компания получила от потенциального партнёра из ОАЭ следующее деловое письмо (перевод с английского):

«Уважаемые господа!

Мы получили ваше коммерческое предложение от 10 марта. Оно очень интересное. Возможно, мы обсудим его детали в более подходящей обстановке. На следующей неделе наш коммерческий директор будет в Москве. Если у вас будет время, мы могли бы встретиться, выпить кофе и поговорить о сотрудничестве, а также о наших общих знакомых, традициях и, конечно, о бизнесе.

Все вопросы, связанные с цифрами и сроками, мы можем проработать позже. Главное — это взаимное доверие и уважение.

С уважением,

Ахмед Аль-Мансури, отдел развития бизнеса»

Задания для анализа:

Какие особенности арабской деловой культуры (минимум три) отражает данное письмо? Сопоставьте их с типичным стилем деловой переписки в России или западных странах.

Если бы российский менеджер ответил на это письмо в сухом деловом стиле («Предлагаю обсудить цену и сроки поставки 25 марта в 10:00 в нашем офисе»), какие последствия могли бы возникнуть для дальнейших переговоров?

Составьте вариант ответа на это письмо от имени российской компании, который:
принимает предложение о встрече;
демонстрирует уважение к арабским традициям;
при этом не жертвует деловой повесткой (цена, сроки, условия).

Дополнительное задание: напишите краткий чек-лист (5 пунктов) для российского менеджера, который впервые готовится к деловой встрече с партнёрами из ОАЭ, с учётом национальных стереотипов и особенностей делового поведения.

Критерии оценивания контрольных заданий:

Балы	Описание критерия
4	Обучающимся задание выполнено без ошибок и в полном объеме.
3	Обучающимся в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не содержащие ошибок.
2-1	Обучающимся допущены отдельные ошибки при выполнении задания
0	У обучающегося отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено не верно.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тема 1.5. Нормативно-правовое регулирование межкультурного сотрудничества ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Вопросы для опроса:

Вопрос 1. Что понимается под нормативно-правовым регулированием межкультурного сотрудничества? Какие уровни регулирования существуют (международный, региональный, национальный, корпоративный)?

Вопрос 2. Какие международные договоры и конвенции в области культуры и образования вы знаете? Назовите не менее трёх.

Вопрос 3. Какую роль играет ЮНЕСКО в правовом регулировании межкультурного сотрудничества? Назовите основные конвенции ЮНЕСКО в этой сфере.

Вопрос 4. Какие правовые нормы регулируют вопросы языка в деловом обороте и официальной документации при международном сотрудничестве?

Вопрос 5. Как антидискриминационное законодательство (в РФ и зарубежных странах) влияет на межкультурное взаимодействие в трудовых коллективах?

Вопрос 6. Какие требования к адаптации рекламы и продукции к местным культурным и религиозным нормам содержатся в законодательстве зарубежных стран?

Вопрос 7. Что такое корпоративный кодекс поведения (кодекс этики) и как он регулирует межкультурное взаимодействие внутри международной компании?

Вопрос 8. Какие правовые механизмы защиты культурного наследия и традиций коренных народов существуют в международном праве?

Вопрос 9. Как регулируются вопросы религиозных символов и одежды на рабочем месте в законодательстве разных стран (Франция, Германия, Россия)?

Вопрос 10. Какие правовые последствия могут наступить для международной компании при нарушении норм межкультурного регулирования (дискриминация,

оскорбление религиозных чувств, культурная апроприация)?

Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Доклад:

Подготовка докладов «Нормативно-правовое регулирование межкультурного сотрудничества: международные договоры, национальное законодательство и корпоративные практики». Шесть групповых докладов с обсуждением.

Тематика докладов:

1. Уровни нормативно-правового регулирования межкультурного сотрудничества: международный, региональный, национальный, корпоративный.
2. Роль ЮНЕСКО в правовом регулировании межкультурного сотрудничества: основные конвенции и декларации.
3. Антидискриминационное законодательство в трудовой сфере: сравнительный анализ России, стран Европы и США.
4. Правовое регулирование языковых вопросов в международном бизнесе: требования к документации, переводам, деловому общению.
5. Религиозные и культурные нормы в законодательстве: регулирование одежды, символов, праздников и рабочего времени.
6. Корпоративные кодексы этики как инструмент правового регулирования межкультурного взаимодействия в международных компаниях.

Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме

развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какая международная организация является головной в сфере регулирования межкультурного сотрудничества, образования и сохранения культурного наследия?

- а) Всемирная торговая организация (ВТО)
- б) Международная организация труда (МОТ)
- в) ЮНЕСКО
- г) Организация Объединённых Наций (ООН)

Какой документ является основным корпоративным актом, регулирующим межкультурное взаимодействие внутри международной компании?

- а) устав компании
- б) коллективный договор
- в) кодекс корпоративной этики (кодекс поведения)
- г) меморандум о намерениях

Какая конвенция ЮНЕСКО направлена на сохранение нематериального культурного наследия (традиций, ремёсел, обрядов)?

- а) Конвенция об охране всемирного культурного и природного наследия (1972 г.)
- б) Конвенция об охране нематериального культурного наследия (2003 г.)
- в) Всеобщая декларация прав человека (1948 г.)
- г) Конвенция о защите прав национальных меньшинств

Какое законодательство в первую очередь регулирует вопросы недискриминации в трудовых отношениях в Российской Федерации?

- а) Гражданский кодекс РФ
- б) Трудовой кодекс РФ (ст. 3 «Запрещение дискриминации в сфере труда»)
- в) Таможенный кодекс ЕАЭС
- г) Федеральный закон «О рекламе»

В какой стране законодательно запрещено ношение религиозных символов (хиджаб, кипа, крупные кресты) в государственных школах и учреждениях, что влияет на межкультурное взаимодействие?

- а) Россия
- б) Германия
- в) Франция

г) Великобритания

Что такое культурная апроприация в правовом и этическом контексте?

- а) добровольный обмен культурными ценностями между народами
- б) использование элементов чужой культуры без уважения, разрешения или понимания их значения, часто с нарушением прав коренных народов
- в) государственная программа защиты культурного наследия
- г) международный договор о культурном сотрудничестве

Какой международный документ закрепляет право каждого человека на участие в культурной жизни и защиту своих моральных и материальных интересов, связанных с научными, литературными или художественными трудами?

- а) Венская конвенция 1980 г.
- б) Всеобщая декларация прав человека (ст. 27)
- в) Нью-Йоркская конвенция 1958 г.
- г) Бернская конвенция 1886 г.

Какие правовые последствия могут наступить для международной компании при публичном оскорблении религиозных или национальных чувств?

- а) только дисциплинарная ответственность сотрудника
- б) административная или уголовная ответственность, репутационные потери, штрафы, бойкот продукции
- в) автоматическое расторжение всех контрактов
- г) только предупреждение от государственных органов

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия		
4	Свыше 80% правильных ответов.		Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
3	Свыше 70% правильных ответов.		Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
2- 1	Свыше 50% правильных ответов.		Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.		Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

РАЗДЕЛ 2. ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖКУЛЬТУРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В БИЗНЕСЕ

Тема 2.1. Кросс-культурные параметры и модели ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Вопросы для опроса:

Вопрос 1. Какие основные культурные измерения выделил Г. Хофстеде в своей модели? Назовите не менее четырёх измерений.

Вопрос 2. Что такое «дистанция власти» по Хофстеде? Приведите примеры стран с высокой и низкой дистанцией власти.

Вопрос 3. В чём разница между индивидуалистскими и коллективистскими культурами? Как это влияет на систему мотивации персонала?

Вопрос 4. Что такое высококонтекстные и низкоконтекстные культуры по Э. Холлу? Приведите примеры стран для каждого типа.

Вопрос 5. В чём отличие монохронных культур от полихронных? Как это влияет на отношение к срокам и пунктуальности в бизнесе?

Вопрос 6. Какие дополнительные измерения культуры предложил Ф. Тромпенаарс? Назовите не менее двух и кратко охарактеризуйте их.

Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Контрольные задания:

Задание 1.

Ситуация для анализа

Американская IT-компания открыла офис в Японии и внедрила свою стандартную систему мотивации: ежемесячная премия «Лучший сотрудник месяца» с публичным объявлением имени победителя и размещением фотографии на доске почёта. Через три месяца производительность упала, сотрудники стали скрывать информацию друг от друга, а несколько человек уволились. Японский HR-менеджер объяснил: «В нашей культуре публичное выделение одного человека разрушает групповую гармонию».

Необходимо ответить на вопросы:

Какое культурное измерение (по Хофстеде) не учла американская компания?

Как следовало бы изменить систему мотивации для японского офиса?

Приведите пример страны, где индивидуальная премия, наоборот, была бы эффективна.

Задание 2.

Ситуация для анализа

Немецкий менеджер приехал в командировку в бразильский филиал своей компании. На совещании он предложил сотрудникам высказывать своё мнение и критиковать его идеи, если они с чем-то не согласны. В ответ – тишина. Тогда он вызвал самого младшего сотрудника и спросил его мнение напрямую. Тот смутился, покраснел и ничего не ответил. После совещания бразильский коллега объяснил: «У нас высокая дистанция власти».

Младший сотрудник не может критиковать начальника, это неуважение».

Необходимо ответить на вопросы:

Что такое «дистанция власти» по Хофстеде?

Какой уровень дистанции власти в Бразилии (высокий или низкий)? А в Германии?

Как немцу следовало построить совещание, чтобы получить обратную связь от бразильских сотрудников?

Задание 3.

Ситуация для анализа

Швейцарский поставщик оборудования заключил контракт с компанией из Саудовской Аравии. По контракту оборудование должно было быть поставлено точно к 1 сентября. Швейцарцы подготовили всё заранее и ждали подтверждения от партнёра. Однако арабская сторона перестала выходить на связь, не отвечала на письма. 1 сентября оборудование не было отгружено. Через две недели арабский партнёр позвонил и спокойно сказал: «Мы готовы принять оборудование. Привозите». Швейцарцы возмутились: «Вы сорвали сроки! Почему вы не отвечали?» Арабский менеджер искренне не понял претензий: «Две недели — это не задержка, это нормально. Главное, что сделка состоялась».

Необходимо ответить на вопросы:

К какому типу культур (по Э. Холлу) относятся швейцарцы, а к какому — арабы?

Как разное отношение ко времени повлияло на исполнение контракта?

Что следовало прописать в контракте, чтобы избежать подобного недопонимания?

Задание 4

Заполните таблицу, указав основные характеристики каждого культурного измерения (параметра) в соответствии с моделями Г. Хофстеде и Э. Холла.

Культурное измерение (параметр)	Сущность параметра (что характеризует)	Страны с высоким значением (примеры)	Страны с низким значением (примеры)	Влияние на деловое поведение
Дистанция власти (Хофстеде)				
Индивидуализм / коллективизм (Хофстеде)				
Избегание неопределённости (Хофстеде)				
Маскулинность / феминность (Хофстеде)				
Долгосрочная / краткосрочная ориентация (Хофстеде)				

Необходимо:

В пустых ячейках проставить ответы (например: «степень принятия неравенства», «Россия, Китай», «Дания, Израиль», «уважение к иерархии» и т.д.).

Критерии оценивания контрольных заданий:

Балы	Описание критерия
------	-------------------

4	Обучающимся задание выполнено без ошибок и в полном объеме.
4-3	Обучающимся в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не содержащие ошибок.
2-1	Обучающимся допущены отдельные ошибки при выполнении задания
0	У обучающегося отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено не верно.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тема 2.2. Межкультурные коммуникации в деятельности международных компаний ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Вопросы для опроса:

Вопрос 1. Дайте определение понятию «межкультурная коммуникация». Какие уровни межкультурной коммуникации выделяют в международном бизнесе?

Вопрос 2. В чём разница между вербальной и невербальной коммуникацией? Приведите примеры невербальных сигналов, которые могут быть по-разному интерпретированы в разных культурах.

Вопрос 3. Какие языковые барьеры возникают в межкультурной коммуникации? Как их можно преодолеть?

Вопрос 4. Какова роль переводчика в международных деловых переговорах? Какими качествами должен обладать профессиональный переводчик?

Вопрос 5. Какие требования к деловой переписке предъявляются в разных культурах (формальность, структура, тон, приветствия, заключительные фразы)?

Вопрос 6. Что такое кросс-культурная компетенция менеджера? Из каких элементов она состоит и как её развивать??

Критерии оценивания опроса:

Баллы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Доклад:

Подготовка докладов «Межкультурные коммуникации в деятельности международных компаний: вызовы, инструменты и практики». Шесть групповых докладов с обсуждением.

Тематика докладов:

1. Понятие, уровни и структура межкультурной коммуникации в международном

бизнесе.

2. Вербальная и невербальная коммуникация в разных культурах: сходства, различия, типичные ошибки.

3. Языковые барьеры и их преодоление: роль переводчика, единый корпоративный язык, обучение сотрудников.

4. Деловая переписка и электронная коммуникация в международной компании: требования к стилю, форме и этикету.

5. Управление распределёнными кросс-культурными командами: особенности мотивации, контроля и обратной связи.

Формирование кросс-культурной компетенции менеджеров: тренинги, стажировки, наставничество, обратная связь.

Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

Критерии оценивания доклада:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
Содержание и раскрытие темы	1	Детальное, последовательное описание всех этапов с конкретными примерами
Грамотность изложения	1	Соблюдены все правила грамматики, орфографии и пунктуации
Стилистика	1	Единый стиль изложения, точные формулировки, уместное использование терминов, лаконичность
Логика изложения	1	Чёткая последовательность изложения, логические связи между частями текста, аргументы подтверждают выводы
Оригинальность	1	Уникальный подход к теме, нестандартные решения, инновационные идеи, собственная позиция автора
Итого максимально:	4	

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Что такое межкультурная коммуникация в контексте международного бизнеса?

- а) обмен товарами и услугами между компаниями из разных стран
- б) процесс обмена информацией, ценностями и смыслами между представителями разных культур
- в) перевод документов с одного языка на другой
- г) подписание международных договоров и соглашений

Какая форма невербальной коммуникации в разных культурах может иметь противоположное значение (например, одобрительный жест в одной стране может быть оскорбительным в другой)?

- а) электронная переписка
- б) официальное письмо
- в) жесты и мимика
- г) телефонные переговоры

Какой язык чаще всего используется в качестве единого корпоративного языка в международных компаниях?

- а) китайский
- б) испанский
- в) английский
- г) французский

Какое из перечисленных требований к деловой переписке является универсальным для большинства культур?

- а) использование только официального стиля без личных обращений
- б) чёткость, ясность, уважение к адресату, соблюдение речевого этикета
- в) обязательное указание возраста и семейного положения отправителя
- г) использование сленга и разговорных выражений

Что из перечисленного относится к задачам профессионального переводчика на международных переговорах?

- а) только дословный перевод слов без учёта контекста
- б) точная передача смысла, учёт культурных нюансов, соблюдение делового этикета
- в) выражение собственного мнения по обсуждаемым вопросам
- г) принятие решений от имени компании

Что такое кросс-культурная компетенция менеджера?

- а) знание иностранного языка на уровне носителя
- б) способность эффективно взаимодействовать с представителями других культур, понимать и учитывать культурные различия
- в) умение навязывать свою культуру партнёрам
- г) знание всех национальных праздников стран мира

Какая проблема наиболее часто возникает при управлении распределёнными кросс-культурными командами?

- а) отсутствие технических средств связи
- б) разница в часовых поясах, языковые барьеры, разные стили коммуникации и

принятия решений

- в) полное отсутствие конфликтов между сотрудниками
- г) единая система мотивации, подходящая всем

Какое действие способствует развитию кросс-культурной компетенции менеджера?

- а) избегание контактов с представителями других культур
- б) кросс-культурные тренинги, стажировки за рубежом, изучение языка и культуры, работа в международных проектах
- в) навязывание своих культурных норм партнёрам
- г) критика и высмеивание чужих традиций

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия	
4	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
3	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
2-1	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тест 2.

Установите соответствие между термином, приводимым в столбце слева, и его определением (характеристикой) из правого столбца.

№	Термин	Определение / характеристика
1	Межкультурная коммуникация	А) Совокупность знаний, навыков и установок, позволяющих эффективно взаимодействовать с представителями других культур
2	Невербальная коммуникация	Б) Процесс обмена информацией, ценностями и смыслами между представителями разных культур
3	Кросс-культурная компетенция	В) Передача информации через жесты, мимику, позы, зрительный контакт, интонацию
4	Культурный шок	Г) Язык, который компания устанавливает в качестве основного для внутренней и внешней коммуникации
5	Единый корпоративный язык	Д) Состояние тревоги, дезориентации и стресса при погружении в незнакомую культурную среду
6	Переводчик (в деловых переговорах)	Е) Специалист, обеспечивающий точную передачу смысла и учёт культурных нюансов при общении сторон

1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.

2. Внимательно прочитать оба списка:
список 1 – термин;

список 2 – определение.

3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.

4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в таблицу (например, 1/А или 4/Б).

1	2	3	4	5	6

Критерии оценивания теста на соответствие:

Балы	Описание критерия	
4	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
3	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
2-1	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тема 2.3. Сравнительный анализ деловых культур Запада и Востока ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Вопросы для опроса:

Вопрос 1. Какие основные черты характеризуют деловую культуру Запада (США, Западная Европа)? Назовите не менее четырёх.

Вопрос 2. Какие основные черты характеризуют деловую культуру Востока (Китай, Япония, Корея)? Назовите не менее четырёх.

Вопрос 3. Как различается отношение к иерархии и власти в западных и восточных деловых культурах?

Вопрос 4. Как различается отношение ко времени и срокам в западных и восточных культурах (монохронность / полихронность)?

Вопрос 5. В чём разница между западным (индивидуализм) и восточным (коллективизм) подходом к принятию решений?

Вопрос 6. Как различаются системы мотивации персонала на Западе и на Востоке?

Вопрос 7. Какая деловая культура (западная или восточная) более ориентирована на долгосрочные отношения, а какая — на краткосрочный результат?

Вопрос 8. Как различается отношение к контрактам и устным договорённостям в западных и восточных культурах?

Вопрос 9. Какую роль играют личные связи (гуаньси, васта) в восточных деловых культурах по сравнению с западными?

Вопрос 10. Какие факторы необходимо учитывать западному менеджеру при работе в восточной компании, и наоборот?

Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые

	примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Доклад:

Подготовка докладов «Сравнительный анализ деловых культур Запада и Востока: сходства, различия и практические рекомендации». Восемь групповых докладов с обсуждением.

Тематика докладов:

1. Понятие деловой культуры: западный и восточный подходы к определению.
2. Отношение к иерархии и власти: высокие и низкие дистанции власти на Западе и Востоке.
3. Индивидуализм и коллективизм: влияние на управление персоналом и принятие решений.
4. Отношение ко времени: монокронные (Запад) и полихронные (Восток) культуры.
5. Отношение к контрактам и формальным процедурам: западный юрицизм vs восточное доверие.
6. Роль личных связей (гуаньси, васта) в восточных культурах и формальных процедур в западных.
7. Деловая этика и переговорные стили: прямолинейность Запада и дипломатичность Востока.
8. Практические рекомендации для эффективного взаимодействия между западными и восточными партнёрами.

Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор

источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

Критерии оценивания доклада:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
Содержание и раскрытие темы	1	Детальное, последовательное описание всех этапов с конкретными примерами
Грамотность изложения	1	Соблюдены все правила грамматики, орфографии и пунктуации
Стилистика	1	Единый стиль изложения, точные формулировки, уместное использование терминов, лаконичность
Логика изложения	1	Чёткая последовательность изложения, логические связи между частями текста, аргументы подтверждают выводы
Оригинальность	1	Уникальный подход к теме, нестандартные решения, инновационные идеи, собственная позиция автора
Итого максимально:	4	

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какая черта наиболее характерна для западной деловой культуры (США, Германия)?

- а) коллективизм и групповая ответственность
- б) индивидуализм, личная ответственность, ориентация на результат
- в) высокая дистанция власти и уважение к старшинству
- г) важность личных связей (гуаньси) перед контрактом

Какая черта наиболее характерна для восточной деловой культуры (Китай, Япония)?

- а) индивидуализм и личная инициатива
- б) прямолинейность и открытая критика
- в) коллективизм, иерархия, уважение к старшим
- г) краткосрочная ориентация и быстрый результат

Как различается отношение ко времени в западных и восточных культурах?

- а) Запад — полихронные культуры, Восток — монокронные
- б) Запад — монокронные (пунктуальность, строгие сроки), Восток — полихронные (гибкость, опоздания допустимы)
- в) различия в отношении ко времени нет
- г) Запад не придаёт значения срокам, Восток требует строгой пунктуальности

Что из перечисленного характерно для западного стиля принятия решений?

- а) коллективное принятие решений, консенсус
- б) долгие согласования на всех уровнях

- в) быстрое единоличное решение, делегирование полномочий
- г) решение принимает самый старший по возрасту

Что такое «гуаньси» в китайской деловой культуре?

- а) система строгого контроля и наказаний
- б) личные доверительные связи и взаимные обязательства, влияющие на бизнес
- в) формальный контракт с юридическими последствиями
- г) система пожизненного найма

Как восточные культуры (Япония, Китай) относятся к контрактам по сравнению с западными?

- а) контракт — это окончание переговоров и главный документ
- б) контракт — это начало отношений, важнее доверие и устные договорённости
- в) контракты не заключаются вообще
- г) контракты имеют силу только в суде

Какая система мотивации эффективна в коллективистских культурах Востока?

- а) индивидуальные премии и публичное признание лучшего сотрудника
- б) командные бонусы, групповое признание, гармония в коллективе
- в) только материальная мотивация без нематериальной
- г) штрафы и наказания как основной стимул

Что из перечисленного является рекомендацией для западного менеджера при работе с восточными партнёрами?

- а) сразу переходить к обсуждению цифр и сроков, игнорируя неформальную часть
- б) проявлять терпение, уделять время построению отношений, избегать публичной критики
- в) критиковать партнёров при всех, чтобы стимулировать их к работе
- г) настаивать на быстром решении и не давать времени на согласования

Критерии оценивания тестовых заданий:

Баллы	Описание критерия	
4	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
3	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
2-1	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тест 2.

Установите соответствие между термином, приводимым в столбце слева, и его определением (характеристикой) из правого столбца.

№	Термин	Определение / характеристика
1	Индивидуализм	А) Система личных доверительных связей и взаимных обязательств в китайской деловой культуре

2	Коллективизм	Б) Ориентация на личные цели, личную ответственность и конкуренцию (характерна для Запада)
3	Дистанция власти	В) Приоритет групповых целей, командная работа, гармония в коллективе (характерна для Востока)
4	Гуаньси	Г) Степень принятия неравенства в распределении власти между руководителями и подчинёнными
5	Монохронная культура	Д) Отношение ко времени как к линейному ресурсу, пунктуальность, строгое соблюдение сроков
6	Полихронная культура	Е) Гибкое отношение ко времени, допустимость опозданий, параллельное выполнение нескольких дел

1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.

2. Внимательно прочитать оба списка:

список 1 – термин;

список 2 – определение.

3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.

4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в таблицу (например, 1/А или 4/Б).

1	2	3	4	5	6

Критерии оценивания теста на соответствие:

Баллы	Описание критерия		
4	Свыше 80% ответов.	правильных	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
3	Свыше 70% ответов.	правильных	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
2-1	Свыше 50% ответов.	правильных	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% ответов.	правильных	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тема 2.4. Влияние культурных и национальных факторов на переговорный процесс и деловую этику ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Вопросы для опроса:

Вопрос 1. Какие культурные факторы оказывают наибольшее влияние на переговорный процесс в международном бизнесе? Назовите не менее четырёх.

Вопрос 2. Как различаются переговорные стили представителей низкоконтекстных культур (США, Германия) и высококонтекстных культур (Китай, арабские страны)?

Вопрос 3. Как дистанция власти влияет на поведение участников переговоров? Приведите примеры стран с высокой и низкой дистанцией власти.

Вопрос 4. Как различается отношение к времени в монохронных и полихронных культурах и как это влияет на ведение переговоров?

Вопрос 5. Что такое «сохранение лица» в переговорах? В каких культурах этот фактор особенно важен?

Вопрос 6. Как различается отношение к устным договорённостям и письменным контрактам в западных и восточных культурах?

Вопрос 7. Какие темы и вопросы считаются табу или чувствительными в переговорах с партнёрами из арабских стран, Китая, Японии и России?

Вопрос 8. Какую роль играют подарки, приглашения на обед и неформальное общение в переговорном процессе в разных культурах?

Вопрос 9. Как различаются стили принятия решений в переговорах: единоличное (западный стиль) и коллективное (восточный стиль)?

Вопрос 10. Какие этические дилеммы могут возникнуть при ведении переговоров с партнёрами из стран с иными культурными нормами (например, подарки чиновникам, отношение к взяткам)?

Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), даёт правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Контрольные задания

Задание 1

Ситуация для анализа

Российская компания «ТехноЭкспорт» вела переговоры с немецким поставщиком «Maschinen GmbH» о поставке оборудования. Российский менеджер, стремясь ускорить процесс, предложил «договориться по-быстрому» и пожать руки, а детали контракта «допишем потом». Немецкий партнёр прервал переговоры и заявил, что без письменного соглашения с точными цифрами и сроками он не начнёт работу. Немец сказал: «Ваше рукопожатие — это приятно, но мне нужен подписанный контракт. Устные обещания для нас ничего не значат». Российский менеджер был удивлён и обижен: «Мы же договорились, зачем вам бумажка?»

Необходимо ответить на вопросы:

Какие культурные различия в отношении к контрактам и устным договорённостям проявились в этой ситуации?

Какие национальные стереотипы сработали с обеих сторон?

Как следовало построить переговорный процесс, чтобы избежать недопонимания?

Задание 2.

Ситуация для анализа

Американская компания «GlobalSoft» вела переговоры с японской корпорацией о стратегическом партнёрстве. Американский менеджер, привыкший к быстрым решениям, в середине встречи прямо заявил: «Нам не нравится ваше предложение по цене. Мы предлагаем скидку 20%, иначе сделка не состоится». Японская сторона вежливо улыбнулась и ответила: «Мы обсудим это с коллегами». После встречи американцы ждали ответа две недели. Затем японцы прислали вежливый отказ без объяснения причин. Консультант по межкультурной коммуникации объяснил: «Прямая угроза была воспринята как агрессия и неуважение. В Японии такие вопросы решаются не публично и через намёки».

Необходимо ответить на вопросы:

Какие культурные особенности японского переговорного стиля были нарушены американцем?

Что означает понятие «нэмаваси» в японских переговорах?

Как американцу следовало донести ту же позицию (неприемлемая цена), но без срыва переговоров?

Задание 3.

Ситуация 3

Российская делегация прилетела в ОАЭ для переговоров с крупным дистрибьютором. Российский менеджер подготовил детальную презентацию с цифрами, графиками и планом подписания контракта «за два дня». На первой встрече арабские партнёры долго расспрашивали о семье, здоровье, предлагали кофе и финики, обсуждали погоду и общих знакомых. Россиянин пытался вернуть разговор к бизнесу, но каждый раз получал ответ: «Успеем, сначала познакомимся». На третий день россиянин забеспокоился: «Мы теряем время, когда начнём работать?» Арабский партнёр обиделся: «Мы уже работаем — узнаём вас, доверяем вам. Без доверия нет контракта».

Необходимо ответить на вопросы:

Какие культурные особенности арабского переговорного стиля проявились в ситуации?

Почему россиянин воспринимал неформальное общение как «потерю времени», а арабский партнёр — как необходимый этап?

Как следовало изменить план переговоров российской стороне?

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какая культурная особенность наиболее характерна для переговорного стиля представителей США?

- а) длительное неформальное общение перед началом переговоров
- б) избегание прямых ответов и использование намёков
- в) прямолинейность, ориентация на быстрый результат, краткосрочные контракты
- г) коллективное принятие решений и консенсус

Что из перечисленного является обязательным элементом переговоров в арабских странах?

- а) подписание контракта в первые часы встречи
- б) длительное неформальное общение (кофе, чай, беседа о семье и здоровье)
- в) публичная критика предложений партнёра
- г) жёсткий тайминг и строгое соблюдение регламента

Что означает понятие «сохранение лица» (face-saving) в переговорном процессе?

- а) требование предоставить фотографию партнёра перед переговорами
- б) избегание ситуаций, которые могут привести к публичному унижению или потере уважения
- в) обязательное использование визиток с фотографией
- г) правило, по которому нельзя смотреть в глаза собеседнику

Как различается отношение к устным договорённостям в западных и восточных культурах?

- а) на Западе устные обещания важнее контрактов, на Востоке — наоборот
- б) на Западе главное — письменный контракт, на Востоке важны доверие и устные договорённости
- в) различия нет, все культуры одинаково относятся к устным обещаниям
- г) на Востоке устные обещания не имеют никакого значения

Какая тема является табу или чувствительной при переговорах с партнёрами из Китая?

- а) обсуждение цен и сроков поставки
- б) критика в адрес правительства или Коммунистической партии Китая
- в) обсуждение логистических вопросов
- г) вопросы качества продукции

Как различаются стили принятия решений в переговорах на Западе и на Востоке?

- а) на Западе — коллективное принятие решений, на Востоке — единоличное
- б) на Западе — быстрое единоличное решение, на Востоке — коллективное, требующее времени
- в) стили принятия решений не зависят от культуры
- г) на Западе решения принимаются годами, на Востоке — мгновенно

Какую роль играют подарки в переговорном процессе в Японии?

- а) подарки считаются взяткой и категорически запрещены
- б) подарки — важная часть этикета, но они должны быть скромными и вручаться по правилам (обеими руками, без разворачивания при дарителе)
- в) подарки не имеют никакого значения
- г) принято дарить дорогие подарки с обязательным разворачиванием при всех

Какая этическая дилемма чаще всего возникает при переговорах с партнёрами из стран с высокой коррупцией?

- а) конфликт между местной традицией «подарка» и международными антикоррупционными законами (FCPA, UK Bribery Act)
- б) невозможность договориться о цене
- в) языковой барьер
- г) разница в часовых поясах

Критерии оценивания тестовых заданий

Балы	Описание критерия
------	-------------------

4	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
3	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
2-1	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тест 2.

Заполните таблицу, указав особенности переговорного процесса и деловой этики для каждой страны / культуры.

Страна / культура	Отношение ко времени	Стиль коммуникации (прямой / непрямой)	Отношение к контрактам	Роль личных отношений	Принятие решений	Табу / чувствительные темы
США						
Германия						
Великобритания						
Китай						
Япония						
Арабские страны (ОАЭ, Саудовская Аравия)						
Россия						

Необходимо:

В пустых ячейках проставить ответы (например: «монокронная / полихронная», «прямой / непрямой», «контракт важнее отношений» и т.д.).

Критерии оценивания теста на соответствие:

Балы	Описание критерия	
4	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
3	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
2-1	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тема 2.5. Правовые и социально-культурные аспекты международного сотрудничества ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

Вопросы для опроса:

Вопрос 1. Какие культурные факторы оказывают наибольшее влияние на переговорный процесс в международном бизнесе? Назовите не менее четырёх.

Вопрос 2. Как различаются переговорные стили представителей низкоконтекстных культур (США, Германия) и высококонтекстных культур (Китай, арабские страны)?

Вопрос 3. Как дистанция власти влияет на поведение участников переговоров? Приведите примеры стран с высокой и низкой дистанцией власти.

Вопрос 4. Как различается отношение к времени в монохронных и полихронных культурах и как это влияет на ведение переговоров?

Вопрос 5. Что такое «сохранение лица» в переговорах? В каких культурах этот фактор особенно важен?

Вопрос 6. Как различается отношение к устным договорённостям и письменным контрактам в западных и восточных культурах?

Вопрос 7. Какие темы и вопросы считаются табу или чувствительными в переговорах с партнёрами из арабских стран, Китая, Японии и России?

Вопрос 8. Какую роль играют подарки, приглашения на обед и неформальное общение в переговорном процессе в разных культурах?

Вопрос 9. Как различаются стили принятия решений в переговорах: единоличное (западный стиль) и коллективное (восточный стиль)?

Вопрос 10. Какие этические дилеммы могут возникнуть при ведении переговоров с партнёрами из стран с иными культурными нормами (например, подарки чиновникам, отношение к взяткам)?

Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), даёт правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Контрольные задания

Задание 1

Ситуация для анализа

Международный бренд одежды выпустил коллекцию с принтами, вдохновлёнными орнаментами коренных народов Севера России. Компания не согласовывала использование этих орнаментов с местными общинами и не указывала источник вдохновения.

Представители коренных народов обратились в суд с требованием запретить продажу коллекции и выплатить компенсацию, заявив, что использование священных символов в коммерческих целях оскорбляет их культурные традиции.

Необходимо ответить на вопросы:

Что такое культурная апроприация? Почему использование орнаментов без разрешения может быть признано неправомерным?

Какие правовые нормы (международные и российские) могут быть применены в данной ситуации?

Что следовало сделать компании для легального и этичного использования культурных мотивов?

Задание 2.

Ситуация для анализа

Международная компания с филиалом в Саудовской Аравии установила единый график работы для всех сотрудников: с понедельника по пятницу, с 9:00 до 18:00, с перерывом на обед с 13:00 до 14:00. Местные сотрудники-мусульмане пожаловались, что график не учитывает время молитв (намаз), а также то, что выходной в пятницу (священный день в исламе) не предусмотрен. Компания отказалась менять график, ссылаясь на единые корпоративные стандарты.

Необходимо ответить на вопросы:

Какие социально-культурные и религиозные нормы были нарушены компанией?

Какие правовые требования к рабочему графику существуют в Саудовской Аравии (с учётом исламских традиций)?

Как компании следовало адаптировать корпоративные стандарты к местным условиям, сохранив при этом эффективность бизнеса?

Задание 3.

Ситуация для анализа

Европейская фармацевтическая компания разработала новый препарат на основе рецепта традиционной китайской медицины, который веками использовался местными целителями. Европейцы запатентовали формулу в США и Европе и начали продавать препарат по высокой цене. Китайские врачи и общественные организации заявили, что патентование традиционного знания является нарушением прав китайского народа на культурное наследие и требует отмены патента.

Необходимо ответить на вопросы:

Как различается отношение к интеллектуальной собственности на Западе и на Востоке?

Какие международные правовые механизмы защищают традиционные знания и культурное наследие?

Как компании следовало построить сотрудничество с местными целителями, чтобы избежать конфликта и получить легальный доступ к рецепту?

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Что такое культурная апроприация в международном сотрудничестве?

а) добровольный обмен культурными ценностями между народами

- б) использование элементов чужой культуры без уважения, разрешения или понимания их значения, часто с нарушением прав коренных народов
- в) государственная программа защиты культурного наследия
- г) международный договор о культурном сотрудничестве

Какая международная организация занимается охраной всемирного культурного и природного наследия?

- а) Всемирная торговая организация (ВТО)
- б) Международная организация труда (МОТ)
- в) ЮНЕСКО
- г) Организация Объединённых Наций (ООН)

Какие правовые последствия могут наступить для компании при оскорблении религиозных или национальных чувств в рекламе?

- а) только предупреждение от государственных органов
- б) административная или уголовная ответственность, штрафы, репутационные потери, бойкот продукции
- в) автоматическое расторжение всех контрактов
- г) только дисциплинарная ответственность сотрудника

Как различается отношение к интеллектуальной собственности в западных и восточных культурах?

- а) на Западе интеллектуальная собственность не защищается, на Востоке — защищается строго
- б) на Западе — строгая патентная защита, на Востоке — традиционные знания часто рассматриваются как общее достояние
- в) разницы нет, все страны одинаково защищают интеллектуальную собственность
- г) на Западе традиционные знания защищены строже, чем патенты

Какой международный документ закрепляет право каждого человека на участие в культурной жизни и защиту своих моральных и материальных интересов?

- а) Венская конвенция 1980 г.
- б) Всеобщая декларация прав человека (ст. 27)
- в) Нью-Йоркская конвенция 1958 г.
- г) Бернская конвенция 1886 г.

Какие социально-культурные факторы влияют на формирование правовых норм в разных странах?

- а) только экономическое развитие страны
- б) климатические условия
- в) традиции, религия, ценности, исторический опыт
- г) только политическая система

Правильный ответ: в

Как компании следует поступить, чтобы законно использовать традиционные знания коренных народов в коммерческих целях?

- а) использовать без разрешения, так как традиционные знания не охраняются
- б) заключить соглашение с местными общинами о справедливом распределении доходов (Free, Prior and Informed Consent)
- в) запатентовать традиционное знание от своего имени
- г) скрыть источник происхождения знания

Какая конвенция ЮНЕСКО направлена на сохранение нематериального культурного наследия (традиций, ремёсел, обрядов)?

- а) Конвенция об охране всемирного культурного и природного наследия (1972 г.)
- б) Конвенция об охране нематериального культурного наследия (2003 г.)
- в) Всеобщая декларация прав человека (1948 г.)
- г) Конвенция о защите прав национальных меньшинств

Что из перечисленного является примером успешного учёта социально-культурных аспектов в международном бизнесе?

- а) игнорирование местных праздников и традиций
- б) адаптация продукта и маркетинга под местные культурные нормы (например, халяльная сертификация, учёт религиозных праздников)
- в) навязывание своих культурных стандартов партнёрам
- г) отказ от изучения местного языка

Какие правовые риски возникают при игнорировании социально-культурных норм страны пребывания?

- а) повышение лояльности местного населения
- б) судебные иски, штрафы, отзыв лицензий, бойкот продукции, репутационные потери
- в) снижение налогов
- г) упрощение регистрации бизнеса

Критерии оценивания тестовых заданий

Баллы	Описание критерия	
4	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
3	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
2-1	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

5.1. Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контролем знаний по разделу (далее – КЗР).

Наименование контрольной точки	Максимальное количество баллов за работу в рамках КЗР, которое может набрать студент
КЗР 1	7
КЗР 2	7
Итого:	14

5.2. Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КЗР и типовые оценочные материалы:

КЗР-1.

Раздел 1.

Тема 1-5.

Контрольные задания:

Задание 1

Проанализируйте ситуацию.

Российская компания «ИнтерТрейд» открыла представительство в Китае. Головной офис в Москве разработал систему мотивации, основанную на индивидуальных премиях и ежемесячных рейтингах продаж. Через три месяца китайские сотрудники стали скрывать информацию друг от друга, перестали помогать коллегам, а несколько ключевых менеджеров уволились. Местный HR-директор объяснил: «В китайской культуре ценятся коллективизм, гармония и избегание публичного выделения кого-то одного. Ваша система разрушает командный дух».

Необходимо ответить на вопросы:

1. Какие элементы культуры (ценности, нормы) были учтены, а какие проигнорированы российской компанией?
2. Какие функции культуры в бизнесе были нарушены?
3. Как следовало адаптировать систему мотивации для китайского офиса?

Задание 2

Установите соответствие между стратегией аккультурации и её характеристикой. К каждой позиции из первого столбца подберите соответствующую позицию из второго столбца.

№	Стратегия аккультурации	Характеристика
1	Интеграция	А) Человек отвергает новую культуру и сохраняет только свою родную
2	Ассимиляция	Б) Человек не идентифицирует себя ни со своей родной культурой, ни с новой
3	Сепарация	В) Человек сохраняет свою родную культуру и одновременно активно взаимодействует с новой
4	Маргинализация	Г) Человек полностью отказывается от своей родной культуры и принимает новую

Заполните таблицу ответов:

1	2	3	4

Задание 3

Проанализируйте ситуацию.

Российская компания «СтройИмпорт» заключила контракт с узбекским поставщиком на поставку строительных материалов. В контракте не была указана арбитражная оговорка. При приёмке товара российская сторона обнаружила брак и отказалась от оплаты. Узбекский поставщик подал иск в суд Узбекистана. Российская компания заявила, что спор должен

рассматриваться в России. Возник конфликт юрисдикций.

Необходимо ответить на вопросы:

1. Какой суд (российский или узбекский) обладает компетенцией рассматривать спор при отсутствии арбитражной оговорки?
2. Какие правовые последствия могут наступить для российской компании, если спор будет рассматриваться в Узбекистане?
3. Какие меры следовало предпринять при заключении контракта, чтобы избежать подобной ситуации?

Задание 4

Заполните таблицу, указав типичные национальные стереотипы о деловом поведении для каждой страны.

Страна	Позитивный стереотип (что ценят)	Негативный стереотип (что критикуют)	Влияние на переговоры (как учесть)
Германия			
Китай			
США			
Япония			

Необходимо:

В пустых ячейках проставить ответы (например: «пунктуальность, дисциплина», «медлительность, бюрократизм», «быть точным и подготовленным» и т.д.).

Задание 5

Проанализируйте ситуацию.

Международный бренд одежды выпустил коллекцию с принтами, вдохновлёнными орнаментами коренных народов Севера России. Компания не согласовывала использование этих орнаментов с местными общинами и не указывала источник вдохновения. Представители коренных народов обратились в суд с требованием запретить продажу коллекции и выплатить компенсацию, заявив, что использование священных символов в коммерческих целях оскорбляет их культурные традиции.

Необходимо ответить на вопросы:

1. Что такое культурная апроприация? Почему использование орнаментов без разрешения может быть признано неправомерным?
2. Какие международные правовые акты (конвенции ЮНЕСКО) защищают культурное наследие коренных народов?
3. Что следовало сделать компании для легального и этичного использования культурных мотивов?

Критерии оценивания контрольных заданий по разделу:

Балы	Описание критерия
7	Обучающимся задание выполнено без ошибок и в полном объеме.
6-5	Обучающимся в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не содержащие ошибок.
4-3	Обучающимся в целом задание выполнено, имеются отдельные

	неточности или недостаточно полные ответы
2	Обучающимся допущены отдельные ошибки при выполнении задания
1-0	У обучающегося отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено не верно.

0* - в журнал академической группы не выставляется

КЗР – 2.

Тема 6-10.

Контрольные задания:

Задание 1

Установите соответствие между культурным измерением (по Г. Хофстеде) и его характеристикой. К каждой позиции из первого столбца подберите соответствующую позицию из второго столбца.

№	Культурное измерение	Характеристика
1	Дистанция власти	А) Степень, в которой общество поощряет конкуренцию, достижения и материальный успех
2	Индивидуализм / коллективизм	Б) Степень готовности общества принимать неравномерное распределение власти
3	Избегание неопределённости	В) Приоритет личных целей над групповыми или наоборот
4	Маскулинность / феминность	Г) Степень дискомфорта в неструктурированных ситуациях, потребность в правилах
5	Долгосрочная / краткосрочная ориентация	Д) Ориентация на будущее (накопление, упорство) или на прошлое и настоящее (традиции, выполнение обязательств)

Заполните таблицу ответов:

1	2	3	4	5

Задание 2

Проанализируйте ситуацию.

Американский менеджер компании «GlobalTech» провёл онлайн-совещание с командой из Индии. Он изложил задачу, спросил «Все поняли?» и, увидев кивки, закрыл совещание. Через неделю выяснилось, что индийские сотрудники сделали всё не так. На вопрос «Почему вы не переспросили?» индийский коллега ответил: «В нашей культуре не принято говорить начальнику "нет" или "я не понял" при всех. Это неуважение. Мы кивали,

чтобы вы не потеряли лицо».

Необходимо ответить на вопросы:

1. Какие культурные особенности вербальной и невербальной коммуникации в Индии не учёл американский менеджер?
2. Как следовало построить коммуникацию, чтобы убедиться, что задача понята правильно?
3. Какие меры могла бы предпринять компания для улучшения межкультурной коммуникации в распределённых командах?

Задание 3

Заполните таблицу, указав основные различия между западными и восточными деловыми культурами.

Критерий сравнения	Западные культуры (США, Германия)	Восточные культуры (Китай, Япония)
Отношение к иерархии и власти		
Отношение ко времени		
Стиль принятия решений		
Отношение к контрактам		
Роль личных связей		
Стиль коммуникации		

Необходимо:

В пустых ячейках проставить ответы (например: «низкая дистанция власти, равенство», «высокая дистанция власти, уважение к старшим» и т.д.).

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какая культурная особенность наиболее характерна для переговорного стиля представителей Японии?

- а) прямолинейность и открытая критика
- б) избегание прямого слова «нет», коллективное принятие решений (нэмаваси)
- в) быстрые единоличные решения
- г) жёсткий тайминг и строгое соблюдение регламента

Что из перечисленного является обязательным элементом переговоров в арабских странах?

- а) подписание контракта в первые часы встречи
- б) длительное неформальное общение (кофе, чай, беседа о семье)
- в) публичная критика предложений партнёра
- г) строгое соблюдение тайминга, опоздания недопустимы

Как различается отношение к устным договорённостям в западных и восточных культурах?

- а) на Западе устные обещания важнее контрактов
- б) на Западе главное — письменный контракт, на Востоке важны доверие и устные договорённости
- в) разницы нет, все культуры одинаково относятся к устным обещаниям
- г) на Востоке устные обещания не имеют никакого значения

Что означает понятие «сохранение лица» (face-saving) в переговорном процессе?

- а) требование предоставить фотографию партнёра перед переговорами
- б) избегание ситуаций, которые могут привести к публичному унижению или потере уважения
- в) обязательное использование визиток с фотографией
- г) правило, по которому нельзя смотреть в глаза собеседнику

Какая тема является табу или чувствительной при переговорах с партнёрами из Китая?

- а) обсуждение цен и сроков поставки
- б) критика в адрес правительства или Коммунистической партии Китая
- в) обсуждение логистических вопросов
- г) вопросы качества продукции

Как различаются стили принятия решений в переговорах на Западе и на Востоке?

- а) на Западе — коллективное принятие решений, на Востоке — единоличное
- б) на Западе — быстрое единоличное решение, на Востоке — коллективное, требующее времени
- в) стили принятия решений не зависят от культуры
- г) на Западе решения принимаются годами, на Востоке — мгновенно

Какую роль играют подарки в переговорном процессе в Японии?

- а) подарки считаются взяткой и категорически запрещены
- б) подарки — важная часть этикета, но они должны быть скромными и вручаться по правилам
- в) подарки не имеют никакого значения
- г) принято дарить дорогие подарки с обязательным разворачиванием при всех

Что из перечисленного является рекомендацией для западного менеджера при переговорах с китайскими партнёрами?

- а) сразу переходить к обсуждению цифр и сроков, игнорируя неформальную часть
- б) проявлять терпение, уделять время построению отношений, избегать публичной критики
- в) критиковать партнёров при всех, чтобы стимулировать их к работе
- г) настаивать на быстром решении и не давать времени на согласования

Какой стиль переговоров характерен для представителей США?

- а) непрямой, намёки, избегание конфликтов
 - б) прямой, ориентированный на быстрый результат, краткосрочные контракты
 - в) коллективный, консенсусный, длительные согласования
 - г) эмоциональный, с частыми отвлечениями на неформальные темы
- Правильный ответ: б

Какая этическая дилемма чаще всего возникает при переговорах с партнёрами из стран с высокой коррупцией?

- а) конфликт между местной традицией «подарка» и международными антикоррупционными законами
- б) невозможность договориться о цене
- в) языковой барьер
- г) разница в часовых поясах

Что такое культурная апроприация в международном сотрудничестве?

- а) добровольный обмен культурными ценностями между народами
- б) использование элементов чужой культуры без уважения, разрешения или понимания их значения
- в) государственная программа защиты культурного наследия
- г) международный договор о культурном сотрудничестве

Какая международная организация занимается охраной всемирного культурного и природного наследия?

- а) Всемирная торговая организация (ВТО)
- б) Международная организация труда (МОТ)
- в) ЮНЕСКО
- г) Организация Объединённых Наций (ООН)

Какие правовые последствия могут наступить для компании при оскорблении религиозных или национальных чувств в рекламе?

- а) только предупреждение от государственных органов
- б) административная или уголовная ответственность, штрафы, репутационные потери
- в) автоматическое расторжение всех контрактов
- г) только дисциплинарная ответственность сотрудника

Как различается отношение к интеллектуальной собственности в западных и восточных культурах?

- а) на Западе интеллектуальная собственность не защищается
- б) на Западе — строгая патентная защита, на Востоке — традиционные знания часто рассматриваются как общее достояние
- в) разницы нет
- г) на Западе традиционные знания защищены строже, чем патенты

Какой международный документ закрепляет право каждого человека на участие в культурной жизни?

- а) Венская конвенция 1980 г.
- б) Всеобщая декларация прав человека (ст. 27)
- в) Нью-Йоркская конвенция 1958 г.
- г) Бернская конвенция 1886 г.

Как компании следует поступить, чтобы законно использовать традиционные знания

коренных народов в коммерческих целях?

- а) использовать без разрешения
- б) заключить соглашение с местными общинами о справедливом распределении доходов
- в) запатентовать традиционное знание от своего имени
- г) скрыть источник происхождения знания

Какая конвенция ЮНЕСКО направлена на сохранение нематериального культурного наследия?

- а) Конвенция об охране всемирного культурного и природного наследия (1972 г.)
- б) Конвенция об охране нематериального культурного наследия (2003 г.)
- в) Всеобщая декларация прав человека (1948 г.)
- г) Конвенция о защите прав национальных меньшинств

Что из перечисленного является примером успешного учёта социально-культурных аспектов в международном бизнесе?

- а) игнорирование местных праздников и традиций
- б) адаптация продукта и маркетинга под местные культурные нормы
- в) навязывание своих культурных стандартов партнёрам
- г) отказ от изучения местного языка

Какие правовые риски возникают при игнорировании социально-культурных норм страны пребывания?

- а) повышение лояльности местного населения
- б) судебные иски, штрафы, отзыв лицензий, бойкот продукции
- в) снижение налогов
- г) упрощение регистрации бизнеса

Что такое принцип Free, Prior and Informed Consent (FPIC) в международном праве?

- а) право компании на свободное использование любых ресурсов
- б) право коренных народов давать или не давать согласие на использование их земель и культурного наследия
- в) право государства на экспроприацию земель коренных народов
- г) право международных организаций вмешиваться в дела коренных народов

Критерии оценивания контрольных заданий по разделу:

Балы	Описание критерия
7	Обучающимся задание выполнено без ошибок и в полном объеме.
6-5	Обучающимся в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не содержащие ошибок.
4-3	Обучающимся в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы
2	Обучающимся допущены отдельные ошибки при выполнении задания
1-0	У обучающегося отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено не верно.

0* - в журнал академической группы не выставляется

6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине

6.1 Промежуточная аттестация (экзамен) проводится в письменной форме. Обучающийся получает экзаменационный билет с вариантами заданий. Обучающийся

получает чистые маркированные листы бумаги для записей решения задач, затем приступает к решению. Необходимо дать ответ в письменном виде, дать развёрнутый ответ на поставленные вопросы, при решении задачи подробно изложив ход решения, при необходимости завершить решение выводами.

6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ МЕЖКУЛЬТУРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Тема 1.1. Культура и её роль в системе межкультурного взаимодействия в бизнесе ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1	Дайте определение понятию «культура» в контексте межкультурного взаимодействия в бизнесе.	
2	Назовите не менее трёх функций культуры в бизнесе.	

1.2. Контрольные задания.

Задание 1.

Заполните таблицу, сравнив влияние культурных факторов на бизнес в западных и восточных культурах по указанным критериям.

Критерий сравнения	Западные культуры (США, Германия)	Восточные культуры (Китай, Япония)
Отношение к иерархии и власти		
Отношение ко времени		
Стиль принятия решений		
Отношение к контрактам		
Роль личных связей		

Необходимо:

Заполнить пустые ячейки, указав характерные черты западных и восточных культур.

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1	Какая функция культуры предполагает передачу ценностей, норм и традиций от поколения к поколению? а) Регулятивная; б) Адаптивная; в) Трансляционная; г) Идентификационная		
2	Какая культурная характеристика относится к монохронным культурам? а) Гибкое отношение ко времени, опоздания допустимы; б) Строгая пунктуальность, линейное восприятие времени; в) Параллельное выполнение нескольких дел; г) Отсутствие планирования		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Что из перечисленного относится к элементам культуры, влияющим на бизнес?

- а) Язык и коммуникации
- б) Курс валют
- в) Таможенные пошлины
- г) Налоговые ставки

Какая функция культуры позволяет человеку определить свою принадлежность к определённой группе?

- а) Регулятивная
- б) Идентификационная
- в) Адаптивная
- г) Коммуникативная

Какая культура характеризуется приоритетом групповых целей над личными?

- а) Индивидуалистская
- б) Коллективистская
- в) Монохронная
- г) Низкоконтекстная

Что из перечисленного является примером невербальной коммуникации?

- а) Деловое письмо
- б) Жесты и мимика
- в) Контракт

г) Коммерческое предложение

Какая культура относится к высококонтекстным (по Э. Холлу)?

- а) Германия
- б) США
- в) Япония
- г) Швейцария

Тема 1.2. Формы и модели межкультурного взаимодействия в международном бизнесе ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1	Что такое аккультурация? Назовите основные стратегии аккультурации.	
2	Дайте определение понятию «культурный шок» и назовите его основные стадии.	

1.2. Контрольные задания.

Задание 1.

Заполните таблицу, указав основные характеристики стратегий аккультурации.

Стратегия аккультурации	Отношение к родной культуре	Отношение к новой культуре	Результат для личности
Интеграция			
Ассимиляция			
Сепарация			
Маргинализация			

Необходимо:

Заполнить пустые ячейки, указав характерные черты каждой стратегии.

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1	Какая стратегия аккультурации предполагает, что человек сохраняет свою родную культуру и		

	одновременно активно взаимодействует с новой? а) Ассимиляция; б) Сепарация; в) Интеграция; г) Маргинализация		
2	Что является наиболее частой причиной культурного шока? а) Высокий уровень дохода; б) Погружение в незнакомую культурную среду с отсутствием привычных норм и ценностей; в) Знание иностранного языка; г) Наличие друзей в новой стране		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитайте предложенные варианты-ты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Как называется состояние тревоги, дезориентации и стресса при погружении в незнакомую культурную среду?

- а) Культурная ассимиляция
- б) Культурный шок
- в) Этноцентризм
- г) Аккультурация

Какая стратегия аккультурации характерна для человека, который не идентифицирует себя ни со своей родной культурой, ни с новой?

- а) Интеграция
- б) Ассимиляция
- в) Сепарация
- г) Маргинализация

Как называется процесс приспособления человека к новой культурной среде?

- а) Аккультурация
- б) Этноцентризм
- в) Культурная диффузия
- г) Культурная изоляция

Какая стратегия аккультурации предполагает полный отказ от родной культуры и принятие новой?

- а) Интеграция
- б) Ассимиляция
- в) Сепарация

г) Маргинализация

Какой уровень межкультурного взаимодействия предполагает взаимодействие между представителями разных культур на уровне личных контактов?

- а) Индивидуальный
- б) Групповой
- в) Организационный
- г) Национальный

Тема 1.3. Правовая среда международного бизнеса и национальное законодательство ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1	Что такое правовая среда международного бизнеса? Из каких элементов она состоит?	
2	Назовите основные различия между романо-германской и англосаксонской правовыми системами.	

1.2. Контрольные задания.

Задание 1.

Заполните таблицу, сравнив правовые системы разных типов.

Критерий сравнения	Романо-германская (континентальная)	Англосаксонская (общего права)	Религиозная (на примере шариата)
Основной источник права			
Роль судебного прецедента			
Характерные страны			

Необходимо:

Заполнить пустые ячейки, указав характерные черты каждой правовой системы.

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1	Что такое коллизионные нормы в международном праве? а) Нормы,		

	устанавливающие правила поведения; б) Нормы, определяющие, право какого государства подлежит применению; в) Нормы, регулирующие уголовную ответственность; г) Нормы, устанавливающие налоговые ставки		
2	Какой закон имеет экстерриториальное действие и регулирует противодействие коррупции для американских компаний? а) UK Bribery Act; б) FCPA; в) Венская конвенция; г) Нью-Йоркская конвенция		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какая правовая система основана на кодифицированных законах (кодексах)?

- а) Англосаксонская
- б) Романо-германская
- в) Религиозная
- г) Обычная

В какой стране основным источником права является судебный прецедент?

- а) Германия
- б) Франция
- в) США
- г) Россия

Что такое экстерриториальное действие закона?

- а) Действие закона только на территории одного государства
- б) Применение закона за пределами страны его принятия
- в) Отсутствие закона на определённой территории
- г) Действие закона только для граждан страны

Какой документ является основным источником международного частного права в РФ?

- а) Конституция РФ
- б) Гражданский кодекс РФ (раздел VI)
- в) Налоговый кодекс РФ

г) Трудовой кодекс РФ

Какой закон регулирует валютный контроль в Российской Федерации?

- а) ФЗ № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»
- б) ФЗ № 115-ФЗ «О противодействии легализации доходов»
- в) ФЗ № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»
- г) ФЗ № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»

Тема 1.4. Этнос, нация и национальные стереотипы: влияние на деловое поведение. ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1	Дайте определение понятиям «этнос» и «нация». В чём разница между ними?	
2	Что такое национальные стереотипы? Чем отличаются автостереотипы от гетеростереотипов?	

1.2. Контрольные задания.

Задание 1.

Заполните таблицу, указав типичные национальные стереотипы о деловом поведении для каждой страны.

Страна	Типичный позитивный стереотип	Типичный негативный стереотип	Рекомендация для переговоров
Германия			
Китай			
США			
Япония			
Россия			

Необходимо:

Заполнить пустые ячейки, указав характерные стереотипы и рекомендации.

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1	Что такое этноцентризм? а) Способность понимать чужую		

	культуру; б) Оценка других культур через призму своей собственной, убеждение в её превосходстве; в) Стремление к культурному разнообразию; г) Отказ от своей культуры		
2	Какой стереотип о немецких бизнесменах является наиболее распространённым? а) Эмоциональность и непунктуальность; б) Пунктуальность, дисциплинированность и любовь к порядку; в) Медлительность и нерешительность; г) Пренебрежение к иерархии		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты-ты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Что из перечисленного является примером гетеростереотипа?

- а) «Русские — гостеприимные»
- б) «Немцы — пунктуальные» (мнение французов о немцах)
- в) «Мы — самые трудолюбивые»
- г) «Наша культура — лучшая»

Какая опасность возникает при использовании национальных стереотипов в бизнесе?

- а) Упрощение коммуникации
- б) Формирование предвзятости и неверных ожиданий
- в) Ускорение принятия решений
- г) Снижение культурных барьеров

Какой стереотип чаще всего приписывают американским бизнесменам?

- а) Пунктуальность и дисциплина
- б) Прямолинейность, ориентация на быстрый результат
- в) Избегание прямых ответов
- г) Длительное неформальное общение

Какой стереотип чаще всего приписывают итальянским бизнесменам?

- а) Пунктуальность
- б) Эмоциональность, экспрессивность, важность личных отношений
- в) Строгая иерархия
- г) Молчаливость

Что такое ксенофобия?

- а) Любовь к иностранцам
- б) Страх или неприязнь к представителям других национальностей
- в) Стремление к культурному обмену
- г) Уважение к чужим традициям

Тема 1.5. Нормативно-правовое регулирование межкультурного сотрудничества ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1	Какие международные конвенции ЮНЕСКО регулируют межкультурное сотрудничество? Назовите не менее двух.	
2	Что такое корпоративный кодекс поведения (кодекс этики)? Какую роль он играет в межкультурном взаимодействии?	

1.2. Контрольные задания.

Задание 1.

Заполните таблицу, указав основные международные договоры и их сферу регулирования.

Название документа	Год принятия	Сфера регулирования	Основные положения
Конвенция об охране всемирного культурного и природного наследия			
Конвенция об охране нематериального культурного наследия			
Всеобщая декларация прав человека (ст. 27)			

Необходимо:

Заполнить пустые ячейки, указав год, сферу регулирования и основные положения.

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
--------	--------------------	------------------	--

1	Какая организация является головной в сфере регулирования межкультурного сотрудничества и сохранения культурного наследия? а) ВТО; б) ЮНЕСКО; в) МОТ; г) ООН		
2	Что такое культурная апроприация? а) Добровольный обмен культурными ценностями; б) Использование элементов чужой культуры без уважения и разрешения; в) Государственная защита культурного наследия; г) Международный договор о сотрудничестве		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитайте предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какая конвенция ЮНЕСКО принята в 1972 году?

- а) Конвенция об охране нематериального культурного наследия
- б) Конвенция об охране всемирного культурного и природного наследия
- в) Конвенция о защите прав национальных меньшинств
- г) Всеобщая декларация прав человека

Какая конвенция ЮНЕСКО направлена на сохранение традиций, ремёсел и обрядов?

- а) Конвенция об охране всемирного культурного и природного наследия
- б) Конвенция об охране нематериального культурного наследия
- в) Конвенция о защите прав национальных меньшинств
- г) Бернская конвенция

Что из перечисленного является примером культурной апроприации?

- а) Изучение иностранного языка
- б) Использование священных символов коренных народов в коммерческой рекламе без разрешения
- в) Обмен студентами между странами
- г) Совместные культурные фестивали

Какие правовые последствия могут наступить для компании при нарушении норм межкультурного регулирования?

- а) Только предупреждение
- б) Штрафы, судебные иски, репутационные потери
- в) Автоматическое банкротство
- г) Налоговые льготы

Что из перечисленного обычно включается в корпоративный кодекс этики международной компании?

- а) Технические характеристики продукции
- б) Принципы уважения культурных различий, антидискриминации, запрет подкупа
- в) Бухгалтерские стандарты
- г) Таможенные правила

РАЗДЕЛ 2. ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖКУЛЬТУРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В БИЗНЕСЕ

Тема 2.1. Кросс-культурные параметры и модели ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1	Какие основные культурные измерения выделил Г. Хофстеде? Назовите не менее четырёх.	
2	В чём разница между высококонтекстными и низкоконтекстными культурами по Э. Холлу? Приведите примеры стран.	

1.2. Контрольные задания.

Задание 1.

Заполните таблицу, указав основные характеристики культурных измерений по модели Г. Хофстеде.

Культурное измерение	Сущность параметра (что характеризует)	Страны с высоким значением (примеры)	Страны с низким значением (примеры)	Влияние на деловое поведение
Дистанция власти				
Индивидуализм / коллективизм				
Избегание неопределённости				
Маскулинность / феминность				

Необходимо:

Заполнить пустые ячейки, указав характерные черты каждого измерения.

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1	Какое культурное измерение Г. Хофстеде характеризует степень готовности общества принимать неравномерное распределение власти? а) Индивидуализм; б) Дистанция власти; в) Избегание неопределённости; г) Маскулинность		
2	Для какой культуры характерно линейное восприятие времени, пунктуальность и строгое соблюдение сроков? а) Полихронная; б) Высококонтекстная; в) Монохронная; г) Коллективистская		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитайте предложенные варианты-ты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какое культурное измерение Г. Хофстеде характеризует ориентацию на достижения, конкуренцию и материальный успех?

- а) Дистанция власти
- б) Индивидуализм
- в) Маскулинность
- г) Избегание неопределённости

Какая культура относится к высококонтекстным по Э. Холлу?

- а) Германия
- б) США
- в) Япония
- г) Швейцария

Какое культурное измерение Г. Хофстеде характеризует приоритет личных целей над групповыми?

- а) Индивидуализм
- б) Коллективизм
- в) Дистанция власти
- г) Избегание неопределённости

Какая культура относится к полихронным (по Э. Холлу)?

- а) Германия
- б) США
- в) Швейцария
- г) Ближний Восток

Какое культурное измерение Г. Хофстеде характеризует степень дискомфорта в неструктурированных ситуациях?

- а) Дистанция власти
- б) Индивидуализм
- в) Маскулинность
- г) Избегание неопределённости

Тема 2.2. Межкультурные коммуникации в деятельности международных компаний ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ:

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1	Что такое межкультурная коммуникация? Какие уровни межкультурной коммуникации вы знаете?	
2	Назовите основные невербальные средства коммуникации. Приведите примеры их различной интерпретации в разных культурах.	

1.2. Контрольные задания.

Задание 1

Заполните таблицу, указав особенности вербальной и невербальной коммуникации в разных культурах.

Страна / культура	Стиль вербальной коммуникации (прямой / не прямой)	Важные невербальные сигналы	Что следует избегать
США			
Япония			
Арабские страны			
Россия			

Необходимо:

Заполнить пустые ячейки, указав характерные особенности коммуникации.

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1	Что из перечисленного относится к невербальной коммуникации? а) Деловое письмо; б) Жесты и мимика; в) Контракт; г) Коммерческое предложение		
2	Какова роль переводчика на международных переговорах? а) Только дословный перевод; б) Точная передача смысла, учёт культурных нюансов, соблюдение делового этикета; в) Выражение собственного мнения; г) Принятие решений		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Что такое кросс-культурная компетенция менеджера?

- а) Знание иностранного языка
- б) Способность эффективно взаимодействовать с представителями других культур
- в) Умение навязывать свою культуру
- г) Знание всех национальных праздников

Какая проблема наиболее часто возникает при управлении распределёнными кросс-культурными командами?

- а) Отсутствие технических средств связи
- б) Разница в часовых поясах, языковые барьеры, разные стили коммуникации
- в) Полное отсутствие конфликтов
- г) Единая система мотивации

Какое действие способствует развитию кросс-культурной компетенции?

- а) Избегание контактов с другими культурами
- б) Кросс-культурные тренинги и стажировки за рубежом
- в) Навязывание своих культурных норм
- г) Критика чужих традиций

Что из перечисленного является примером невербальной коммуникации в японской культуре?

- а) Громкий смех
- б) Поклон при приветствии
- в) Долгий зрительный контакт
- г) Похлопывание по плечу

Какой язык чаще всего используется в качестве единого корпоративного языка в международных компаниях?

- а) Китайский
- б) Английский
- в) Французский
- г) Немецкий

Тема 2.3. Сравнительный анализ деловых культур Запада и Востока ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ:

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1	Назовите основные черты западной деловой культуры (США, Западная Европа).	
2	Назовите основные черты восточной деловой культуры (Китай, Япония, Корея).	

1.2. Контрольные задания.

Задание 1

Заполните таблицу, сравнив деловые культуры Запада и Востока по указанным критериям.

Критерий сравнения	Западные культуры	Восточные культуры
Отношение к иерархии и власти		
Отношение ко времени		
Стиль принятия решений		
Отношение к контрактам		
Роль личных связей		
Система мотивации		

Необходимо:

Заполнить пустые ячейки, указав характерные черты западных и восточных культур.

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1	Какая черта наиболее характерна для западной деловой культуры? а) Коллективизм; б) Высокая дистанция власти; в) Индивидуализм и личная ответственность; г) Важность личных связей		
2	Какая черта наиболее характерна для восточной деловой культуры? а) Индивидуализм; б) Быстрое единоличное принятие решений; в) Коллективизм, иерархия, уважение к старшим; г) Прямолинейность		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Что из перечисленного характерно для западного стиля принятия решений?

- а) Коллективное принятие решений, консенсус
- б) Долгие согласования на всех уровнях
- в) Быстрое единоличное решение, делегирование полномочий
- г) Решение принимает самый старший по возрасту

Как восточные культуры относятся к контрактам по сравнению с западными?

- а) Контракт — это окончание переговоров и главный документ
- б) Контракт — это начало отношений, важнее доверие и устные договорённости
- в) Контракты не заключаются вообще
- г) Контракты имеют силу только в суде

Какая система мотивации эффективна в коллективистских культурах Востока?

- а) Индивидуальные премии и публичное признание
- б) Командные бонусы, групповое признание, гармония в коллективе
- в) Только материальная мотивация
- г) Штрафы как основной стимул

Что из перечисленного является рекомендацией для западного менеджера при работе с восточными партнёрами?

- а) Сразу переходить к обсуждению цифр
- б) Проявлять терпение, уделять время построению отношений

- в) Критиковать партнёров при всех
- г) Настаивать на быстром решении

Какая культура более ориентирована на долгосрочные отношения?

- а) Западная (США)
- б) Восточная (Китай, Япония)
- в) Обе одинаково
- г) Ни одна из них.

Тема 2.4. Влияние культурных и национальных факторов на переговорный процесс и деловую этику ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ:

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1	Какие культурные факторы оказывают наибольшее влияние на переговорный процесс? Назовите не менее четырёх.	
2	Что такое «сохранение лица» в переговорах? В каких культурах этот фактор особенно важен?	

1.2. Контрольные задания.

Задание 1

Заполните таблицу, указав особенности переговорного процесса в разных культурах.

Страна / культура	Отношение ко времени	Стиль коммуникации	Отношение к контрактам	Роль личных отношений	Запретные темы
США					
Китай					
Япония					
Арабские страны					
Германия					

Необходимо:

Заполнить пустые ячейки, указав характерные особенности переговорного процесса.

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1	Как различаются стили принятия решений в переговорах на Западе и на Востоке? а) На Западе — коллективное, на Востоке — единоличное; б) На Западе — быстрое единоличное, на Востоке — коллективное, требующее времени; в) Стили не зависят от культуры; г) На Западе решения принимаются годами		
2	Какая этическая дилемма чаще всего возникает при переговорах с партнёрами из стран с высокой коррупцией? а) Невозможность договориться о цене; б) Конфликт между местной традицией «подарка» и международными антикоррупционными законами; в) Языковой барьер; г) Разница в часовых поясах		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какая культурная особенность наиболее характерна для переговорного стиля представителей Японии?

- а) Прямолинейность
- б) Избегание прямого слова «нет», коллективное принятие решений
- в) Быстрые единоличные решения
- г) Жёсткий тайминг

Что является обязательным элементом переговоров в арабских странах?

- а) Подписание контракта в первые часы
- б) Длительное неформальное общение (кофе, беседа о семье)
- в) Публичная критика
- г) Строгое соблюдение тайминга

Как различается отношение к устным договорённостям в западных и восточных культурах?

- а) На Западе устные обещания важнее контрактов
- б) На Западе главное — письменный контракт, на Востоке важны доверие и устные договорённости
- в) Разницы нет
- г) На Востоке устные обещания не имеют значения

Что такое «сохранение лица» в переговорном процессе?

- а) Требование предоставить фотографию
- б) Избегание ситуаций, которые могут привести к публичному унижению
- в) Обязательное использование визиток
- г) Запрет на зрительный контакт

Какая тема является табу при переговорах с партнёрами из Китая?

- а) Обсуждение цен
- б) Критика правительства или Коммунистической партии Китая
- в) Обсуждение сроков
- г) Вопросы качества

Тема 2.5. Влияние культурных и национальных факторов на переговорный процесс и деловую этику ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ:

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1	Что такое культурная апроприация? Приведите пример.	
2	Какие правовые последствия могут наступить для компании при игнорировании социально-культурных норм страны пребывания?	

1.2. Контрольные задания.

Задание 1

Заполните таблицу, указав международные правовые акты, регулирующие культурное сотрудничество.

Название документа	Год принятия	Организация	Сфера регулирования
Конвенция об охране всемирного культурного и природного наследия			

Название документа	Год принятия	Организация	Сфера регулирования
Конвенция об охране нематериального культурного наследия			
Всеобщая декларация прав человека (ст. 27)			

Необходимо:

Заполнить пустые ячейки, указав год, организацию и сферу регулирования.

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1	Что из перечисленного является примером успешного учёта социально-культурных аспектов в международном бизнесе? а) Игнорирование местных праздников; б) Адаптация продукта под местные культурные нормы; в) Навязывание своих стандартов; г) Отказ от изучения местного языка		
2	Как компании следует поступить, чтобы законно использовать традиционные знания коренных народов? а) Использовать без разрешения; б) Заключить соглашение с местными общинами о справедливом распределении доходов; в) Запатентовать от своего имени; г) Скрыть источник происхождения		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какая организация занимается охраной всемирного культурного и природного наследия?

- а) ВТО
- б) ЮНЕСКО
- в) МОТ
- г) ООН

Что такое культурная апроприация?

- а) Добровольный обмен культурными ценностями
- б) Использование элементов чужой культуры без уважения и разрешения
- в) Государственная защита культурного наследия
- г) Международный договор о сотрудничестве

Какая конвенция ЮНЕСКО направлена на сохранение традиций, ремёсел и обрядов?

- а) Конвенция об охране всемирного культурного и природного наследия
- б) Конвенция об охране нематериального культурного наследия
- в) Конвенция о защите прав национальных меньшинств
- г) Бернская конвенция

Какие правовые последствия могут наступить для компании при оскорблении религиозных чувств в рекламе?

- а) Только предупреждение
- б) Штрафы, судебные иски, репутационные потери
- в) Автоматическое банкротство
- г) Налоговые льготы

Что такое принцип Free, Prior and Informed Consent (FPIC)?

- а) Право компании на свободное использование ресурсов
- б) Право коренных народов давать или не давать согласие на использование их земель и культурного наследия
- в) Право государства на экспроприацию
- г) Право международных организаций вмешиваться

6.1. **Критерии и шкала оценивания на основе БРС.**

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости и шкалы ECTS при экзамене

Оценка по шкале ECTS	Сумма баллов за все виды учебной деятельности	Оценка по государственной шкале	Определение
A	90 – 100	«Отлично»	отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
B	80 – 89	«Хорошо»	в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10%)
C	75 – 79		в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15%)

D	70 – 74	«Удовлетворительно»	неплохо, но со значительным количеством недостатков
E	60 – 69		выполнение удовлетворяет минимальные критерии
FX	35 – 59	«Неудовлетворительно»	с возможностью повторной сдачи
F	0 – 34		с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

6.4. Для решения контрольных заданий обучающемуся разрешается использование калькулятора.

Методические материалы по освоению дисциплины (модуля)

Подготовка к лекциям.

Главное в период подготовки к лекционным занятиям – научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учебы и поведения. Четкое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы. В основу его нужно положить рабочие программы изучаемых в семестре дисциплин. Каждому обучающемуся следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана.

Самостоятельная работа на лекции.

Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную деятельность обучающегося. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Лучше если они будут собственными, чтобы не приходилось просить их у однокурсников и тем самым не отвлекать их во время лекции. Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

Подготовка к практическим занятиям.

Подготовку к каждому практическому занятию каждый обучающийся должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений обучающемуся необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме практического занятия и по возможности подготовить по нему презентацию. Если

программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или 10 письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в способности обучающегося свободно ответить на теоретические вопросы практического занятия, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

Структура практического занятия:

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы может практическое занятие состоять из четырех-пяти частей:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины.
2. Доклад и/ или выступление с презентациями по проблеме практического занятия.
3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия.
4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.
5. Подведение итогов занятия.

Первая часть – обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний обучающихся. Примерная продолжительность – до 15 минут. Вторая часть – выступление обучающихся с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов практического занятия. Обязательный элемент доклада – представление и анализ статистических данных, обоснование социальных последствий любого экономического факта, явления или процесса. Примерная продолжительность – 20-25 минут. После докладов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа практического занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам. Примерная продолжительность – до 15-20 минут. Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение, а затем идет обсуждение результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на практическом занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность – 15-20 минут. Подведением итогов заканчивается практическое занятие. Обучающимся должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования. Примерная продолжительность – 5 минут.

Работа с литературными источниками.

В процессе подготовки к практическим занятиям, обучающимся необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем, что позволяет обучающимся проявить свою индивидуальность в рамках выступления на занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

7. Учебная литература и ресурсы информационно- телекоммуникационной сети Интернет

7.1. Основная литература

1. Лебедева, В. Г. Межкультурное взаимодействие в современном мире : учебное пособие / В. Г. Лебедева ; под редакцией О. В. Сапенюк. — Санкт-Петербург : СПбГЛТУ, 2022. — 84 с. — ISBN 978-5-9239-1318-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/288869> (дата обращения: 20.04.2026). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
2. Барынина О.А., Павлова И.К. Мировые культуры и межкультурные коммуникации: курс лекций / ВШТЭ СПбГУПТД. — СПб., 2020. — 62 с.
3. Хоменко, Д. Ю. Основы государственной политики в сфере межэтнических и межконфессиональных отношений : учебно-методическое пособие / Д. Ю. Хоменко. — Красноярск : КГПУ им. В.П. Астафьева, 2025. — 89 с. — ISBN 978-5-00102-762-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/509716> (дата обращения: 20.04.2026). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

7.2. Дополнительная литература

1. Строчкая, Е. Е. Межкультурная коммуникация как аспект правового сознания / Е. Е. Строчкая // Актуальные вопросы науки, общества и образования : Сборник статей VII Международной научно-практической конференции, Пенза, 05 сентября 2025 года. — Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2025. — С. 128-131. — EDN WZXVKF.
2. Флеров, О. В. Правовые аспекты межкультурной коммуникации / О. В. Флеров // Актуальные проблемы развития общества, экономики и права : Сборник научных статей молодых преподавателей и аспирантов / Составитель А.В. Никонорова. Том Выпуск 14. — Москва : Московский университет им. С.Ю. Витте, 2018. — С. 89-95. — EDN FVERDA.
3. Шарипов, Ф. Ф. Основы международного бизнеса. Вводная часть : учебное пособие для подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент / Ф. Ф. Шарипов, М. А. Дьяконова. — Москва : Государственный университет управления, 2024. — 315 с. — ISBN 978-5-215-03842-0. — EDN VEQOUG.
4. Баньковская, Ю. Л. Сетевая культура как основание национальной безопасности социального развития / Ю. Л. Баньковская // Человек в социокультурном измерении. — 2025. — № 1-2. — С. 10-14. — EDN ZLHRFN. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности. — Москва : ООО "Издательство "Спутник+", 2018. — 186 с. — ISBN 978-5-9973-4912-7. — EDN YAVYAH.
5. Коскинен, А. А. Важность и особенности межкультурной коммуникации при международных переговорах в бизнес-среде / А. А. Коскинен // Мир культуры: искусство, наука, образование : Сборник научных статей. — Челябинск : Южно-Уральский государственный институт искусств им. П.И. Чайковского, 2024. — С. 133-135.
6. Гришина, А. А. Межкультурные коммуникации в международном бизнесе: общение сквозь границы культур / А. А. Гришина // Журнал прикладных исследований. — 2022. — Т. 7, № 6. — С. 599-603. — DOI 10.47576/2712-7516_2022_6_7_599. — EDN UDDHGS.

Нормативные правовые документы и иная правовая информация

1. Всеобщая декларация прав человека : принята Генеральной Ассамблеей ООН 10.12.1948. — Ст. 27 : право на участие в культурной жизни общества. — Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_120805/ (дата обращения: 20.04.2026).
2. Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах : принят Генеральной Ассамблеей ООН 16.12.1966. — Ст. 15 : право на участие в культурной жизни, пользование результатами научного прогресса, защиту авторских прав . — Доступ из

справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5429/ (дата обращения: 20.04.2026).

3. Конституция Российской Федерации : принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020. – Ст. 19 (равенство независимо от расы, национальности, языка), ст. 26 (право на пользование родным языком), ст. 29 (запрет пропаганды превосходства), ст. 44 (свобода творчества, участие в культурной жизни). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения: 20.04.2026).

4. О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации : Федеральный закон от 25.07.2002 № 115-ФЗ (ред. от 08.08.2024). – Основы социальной и культурной адаптации иностранных граждан в РФ. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37868/ (дата обращения: 20.04.2026).

5. О Стратегии государственной национальной политики Российской Федерации на период до 2036 года : Указ Президента РФ от 25.11.2025 № 858. – Ключевой документ, определяющий цели и задачи в сфере межнациональных и межкультурных отношений, сохранения этнокультурного разнообразия. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_489123/ (дата обращения: 20.04.2026).

8.4 Интернет-ресурсы

1. Научная электронная библиотека «КИБЕРЛЕНИНКА» <https://cyberleninka.ru/>
Электронно-библиотечная система Лань <https://e.lanbook.com/>

2. Электронно-библиотечная система «ЗНАНИУМ» <https://znanium.ru>

9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы Требования к аудитории:

- Лекционные
- Семинарские
- Помещения для самостоятельной работы

Требования к оборудованию:

- Доска
- проектор
- ПК (стационарный) или ноутбук: операционная система: не ниже Windows 7 (или аналогичная по функциям)

Требования к программному обеспечению:

- пакет Microsoft Office