

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНГУШСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

СОГЛАСОВАНО

Руководитель образовательной программы
_____/ Л.А. Цурова
от « 20 » мая 2026г.

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета экономики и управления
_____/М.Ш. Мержо
от « 25 » мая 2026г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В. ДВ. 07. 01 «КРОСС-КУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕСА»

Направление подготовки – *бакалавриат*

38.03.01 Экономика

Профиль подготовки – **Бюджетирование и финансовое планирование в организациях**

Квалификация выпускника – *бакалавр*

Форма обучения – **очная, очно-заочная**

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень высшего образования – бакалавриат) утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «12» августа 2020 г. №_954 и в рамках ОПОП Экономика профиль Бюджетирование и финансовое планирование в организациях, утвержденной УС ИнГУ, протокол № 8 от 26.06. 2026 г.

Составитель рабочей программы:

к.э.н, доцент факультета экономики и управления Яндиева М.С.

Программа одобрена на заседании Ученого совета факультета

Протокол № 11 от «25» мая 2026 года

1. Цели освоения дисциплины

Целями дисциплины «Кросс-культурные аспекты бизнеса» является:

- развитие у обучающихся интереса к сфере предпринимательства и управлению собственным бизнесом, понимания возможностей, а также проблем и рисков, связанных с открытием собственной компании;
- знакомство обучающихся с предпринимательским образом мышления;
- ознакомление с различными подходами к организации предпринимательской деятельности, с учетом имеющихся ресурсов и ограничений;
- разработка проекта собственного бизнеса.

Задачи дисциплины «Кросс-культурные аспекты бизнеса»:

- освоение навыков по выявлению и оценке коммерческой перспективы предпринимательских идей, с учетом действующих законодательных норм и ресурсных ограничений;
- разработка и постановки цели и определение способов ее достижения, с учетом факторов риска и неопределенности;
- освоение навыков анализа текущей рыночной ситуации и выявления предпринимательской возможности;
- приобретение знаний и навыков решения предпринимательских задач;
- приобретение навыков управления принятия обоснованных решений в управлении предпринимательскими структурами;
- формирование навыков компетентного использования имеющихся ресурсов (финансовых, материальных, трудовых);
- развитие аналитических способностей, формирование системного видения процессов, происходящих во внешней бизнес-среде и внутри компании для оценки вероятных рисков и ограничений;
- получение навыков принятия организационно-управленческих решений на основе современных теорий и концепций управления, включая использование информационных технологий;
- формирование умений по выявлению проблемной ситуации и поиску альтернативных путей решения.

Формируемые дисциплиной знания и умения готовят выпускника данной образовательной программы к выполнению следующих обобщенных трудовых функций (трудовых функций):

Перечень профессиональных стандартов, обобщенных трудовых функций и трудовых функций, соответствующих профессиональной деятельности выпускников

| Код и наименование профессионального стандарта | Обобщенные трудовые функции | | | Трудовые функции | | |
|--|-----------------------------|--|----------------------|--|--------|-----------------------------------|
| | Код | Наименование | Уровень квалификации | Наименование | Код | Уровень (подуровень) квалификации |
| 08.037 Бизнес-аналитик | В | Специалист по финансовому консультированию | 6 | Формирование возможных решений на основе разработанных для них целевых показателей | D/01.6 | 6 |
| | | | | Анализ, обоснование и выбор решения | D/02.6 | 6 |

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина «Кросс-культурные аспекты бизнеса» включена в вариативную часть дисциплин по выбору основной профессиональной образовательной программы академического бакалавриата по направлению подготовки **38.03.01** Экономика, профиля «Бюджетирование и финансовое планирование в организациях» формируемой участниками образовательных отношений: дисциплин по выбору. Изучается в 8 семестре. Для освоения дисциплины обучающиеся используют знания, умения, сформированные в ходе изучения дисциплин: «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Финансы» «Бизнес- планирование», «Инвестиционное планирование».

3. Результаты освоения дисциплины (модуля) «Кросс-культурные аспекты бизнеса»

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО по данному направлению:

| Код компетенции | Наименование компетенции | Индикатор достижения компетенции (закрепленный за дисциплиной) | В результате освоения дисциплины обучающийся должен : |
|-----------------|---|--|---|
| УК-5 | Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества социально-историческом, этическом | УК-5.1. Интерпретирует историю России в контексте мирового исторического развития исторического | Знать: -Основные этапы и ключевые события истории России, их хронологию. -Общие и особенные черты исторического пути России в сравнении с мировыми тенденциями (модернизация, реформы, революции, интеграция и конфликты). Уметь: -Соотносить события российской и мировой истории, |

| | | | |
|-------------|------------------------------|---|---|
| | и философском контекстах | развития Интерпретирует историю России в контексте мирового | выявлять причинно-следственные связи и взаимные влияния. -Аргументированно объяснять место и роль России в глобальных исторических процессах разных эпох. Владеть: -Навыками сравнительно-исторического анализа при оценке роли России в мировом развитии. -Понятийным аппаратом и методами исторической интерпретации для обоснования собственной позиции в межкультурном диалоге. |
| | | УК-5.2. Учитывает при социальном профессиональном общении историческое наследие и социокультурные традиции различных социальных групп, этносов и конфессий, включая мировые религии, философские и этические учения | Знать: – Базовые ценности, традиции и нормы основных мировых религий, светских философских и этических учений; – Историко-культурные особенности ключевых этносов, социальных групп и национальных общностей России и мира. Уметь: – Распознавать и адекватно интерпретировать культурные, конфессиональные и этические различия в поведении и коммуникации; – Выстраивать устную и письменную профессиональную коммуникацию без нарушения социокультурных и этических границ собеседника. Владеть: – Навыком выбора уместной модели общения с учётом историко-культурного контекста и религиозно-этических особенностей аудитории; – Приёмами предотвращения межкультурных конфликтов и предубеждений в деловой и социальной среде. |
| | | УК-5.3. Придерживается принципов недискриминационного взаимодействия при личном и массовом общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции. | Знать: – Содержание принципов равенства, недискриминации и социальной инклюзии; – Правовые и этические нормы, запрещающие дискриминацию по признакам расы, этноса, пола, религии, возраста и иных оснований в профессиональной среде. Уметь: – Выявлять и устранять дискриминационные элементы в речи, текстах, управленческих решениях и коммуникационных стратегиях; – Выбирать нейтральные и инклюзивные формулировки, обеспечивающие равное уважение ко всем участникам коммуникации. Владеть: – Навыком самопроверки на отсутствие предвзятости при публичных и личных контактах; – Приёмами построения массовой коммуникации, способствующей социальной интеграции и сплочённости. |
| ПК-5 | Способен взаимодействовать с | ПК-5.1 понимает требования финансового законодательства | Знать: Ключевые нормативно-правовые акты, регулирующие финансовую деятельность (бюджетное, налоговое, валютное, банковское законодательство); |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------|---|----|----|----|---|----|--|---|--|--|--|--|--|--------------------------|---|---|--|----|---|
| 1 | Кросскультурные коммуникации и их роль в современном обществе | 8 | | 2 | 2 | | | 4 | | | | | | + | + | + | | | |
| 2 | Модели кросс-культурного менеджмента в международном бизнесе (в страновом разрезе) | 8 | | 2 | 2 | | | 4 | | | | | | + | + | + | | | |
| 3 | Взаимодействие национальной и корпоративной культур. Модели корпоративных культур в сравнительном контексте | 8 | | 2 | 2 | | | 4 | | | | | | + | + | + | | | |
| 4 | Кросс-культурные коммуникации и навыки ведения переговоров в международном бизнесе | 8 | | 2 | 2 | | | 2 | | | | | | + | + | + | | | |
| 5 | Деловые переговоры со странами группы А | 8 | | 2 | 2 | | | 2 | | | | | | + | + | + | | | |
| 6 | Деловые переговоры со странами группы В | 8 | | 2 | 2 | | | 2 | | | | | | + | + | + | | | |
| 7 | Деловые переговоры со странами группы С | 8 | | 2 | 2 | | | 2 | | | | | | + | + | + | | | |
| 8 | Деловые переговоры со странами группы D | 8 | | 2 | 2 | | | 4 | | | | | | + | + | + | | | |
| 9 | Деловые переговоры со странами группы E и F | 8 | | 2 | 2 | | | 4 | | | | | | + | + | + | | 9 | |
| 10 | Деловые переговоры со странами группы G и H | 8 | | 2 | 2 | | | 4 | | | | | | + | + | + | | 10 | |
| Общая трудоемкость, в часах | | 72 | 20 | 20 | | 32 | | | | | | | | Промежуточная аттестация | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | Форма | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | Зачет | | | | | + |
| | | | | | | | | | | | | | | Зачет с оценкой | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | Экзамен | | | | | |

Очно- заочная форма

| № п/п | Наименование разделов и тем дисциплины (модуля) | семестр | Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах) | | | | | | | | Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам) | | | | | | | |
|----------|--|---------|--|--------|----------------------|----------------------|--------------------------|---------------------------|-------------------------|-----------------------|---|---------------|------------|-----------------|---------------------------|-------------------|---------------------------------------|---------------------------------|
| | | | Контактная работа | | | | | Самостоятельная работа | | | | | | | | | | |
| | | | Всего | Лекции | Практические занятия | Лабораторные занятия | Др. виды контакт. работы | Всего | Курсовая работа(проект) | Подготовка к экзамену | Другие виды самостоятельной работы | Собеседование | Коллоквиум | Проверка тестов | Проверка контрол.н. работ | Проверка реферата | Проверка эссе и иных творческих работ | курсовая работа (проект) др. |
| 1 | Кросскультурные коммуникации и их роль в современном обществе | 8 | | 2 | 2 | | | 4 | | | 4 | | | + | + | | + | |
| 2 | Модели кросс-культурного менеджмента в международном бизнесе (в страновом разрезе) | 8 | | 2 | 2 | | | 4 | | | 4 | | | + | + | | + | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|---|----|--|----|----|--|--|----|--|--|----|--|--|--------------------------|---|--|---|--|
| 3 | Взаимодействие национальной и корпоративной культур. Модели корпоративных культур в сравнительном контексте | 8 | | 2 | 2 | | | 4 | | | 4 | | | + | + | | + | |
| 4 | Кросс-культурные коммуникации и навыки ведения переговоров в международном бизнесе | 8 | | 1 | 1 | | | 4 | | | 4 | | | + | + | | + | |
| 5 | Деловые переговоры со странами группы А | 8 | | 1 | 1 | | | 4 | | | 4 | | | + | + | | + | |
| 6 | Деловые переговоры со странами группы В | 8 | | 2 | 2 | | | 4 | | | 4 | | | + | + | | + | |
| 7 | Деловые переговоры со странами группы С | 8 | | 2 | 2 | | | 4 | | | 4 | | | + | + | | + | |
| 8 | Деловые переговоры со странами группы D | 8 | | 2 | 2 | | | 4 | | | 4 | | | + | + | | + | |
| 9 | Деловые переговоры со странами группы Е и F | 8 | | 1 | 1 | | | 4 | | | 4 | | | + | + | | + | |
| 10 | Деловые переговоры со странами группы G и H | 8 | | 1 | 1 | | | 4 | | | 4 | | | | | | | |
| | Общая трудоемкость, в часах | 72 | | 16 | 16 | | | 40 | | | 40 | | | Промежуточная аттестация | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | Форма | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | Зачет | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | Зачет с оценкой | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | Экзамен | | | | |

4.2. Содержание дисциплины (модуля)

| № п/п | Наименование темы дисциплины | Содержание темы (раздела) |
|-------------------------------------|--|--|
| <i>Содержание лекционного курса</i> | | |
| 1 | Кросскультурные коммуникации и их роль в современном обществе | <p>Основные понятия коммуникации и общения. Определение культуры, ее виды и особенности. Влияние культурных различий на ведение переговоров Предпосылки формирования теории межкультурной коммуникации.</p> <p>Обзор истории развития кросс-культурного менеджмента и кросскультурных коммуникаций. Обоснование необходимости изучения кросскультурного менеджмента и особенностей вербальных и невербальных коммуникаций. Изучение межэтнических отношений и выявление возможных очагов межэтнической напряженности. Индивидуальные различия как основа межгрупповых конфликтов. Кросс-культурный шок и способы его преодоления. Управление межкультурными различиями. Глобальный бизнес: взаимопроникновение и синергия культур.</p> |

| | | |
|---|--|--|
| 2 | Модели кросс-культурного менеджмента в международном бизнесе (в страновом разрезе) | <p>Коммуникативная модель культуры по Э. Холлу. Первичные коммуникативные структуры. Жизненный ритм культуры, временная перспектива, деление времени. Теория ценностных ориентаций Ф. Клакхона, Ф. Стробека, Лифевра. Природа человека, отношение к окружающей природе. Категория времени и временная ориентация народов и культур. Параметрическая модель культуры Г. Хофстеде. Дистанция власти, коллективизм/индивидуализм, терпимость к неопределенности и степень социальной дифференциации полов или соревновательность. Классификация деловых культур Ричард Льюис. Проблемы адекватного определения и «измерения». Понятие деловой культуры, ее элементы. Уровни культуры: глобальный, кластерный, национальный, корпоративный. Их взаимодействие. Неоднородность культурного пространства: доминирующая культура, субкультуры и контркультуры. Сила культуры и факторы ее определяющие. Различия в подходах к изучению культуры: культурные универсалии и системы ценностей в зависимости от национальной принадлежности и типа личности (Д.Мэрдок, Дж.Рокич, Олпорт, Вернон, Линдзи). Система ценностей как детерминанта поведения. Вера и ценностные ориентации как основа кросс-культурных сопоставлений (С.Июшимури, У.Нойман). Классификация и ранжирование деловых культур по типу ценностных ориентаций. Культурные контрасты в системах ценностей наций (на примере американской, японской и арабской культур). Культурные различия и этика. Параметры воздействия на деловую культуру: факторы бизнес-окружения (системный подход по Дж. Миллеру) и национальноэтнический фактор в деловых культурах. Понятие, сущность и функции стереотипов. Этническая стереотипизация. Явление этноцентризма. Стереотипизация и повышение эффективности межэтнического взаимодействия.</p> |
| 3 | Взаимодействие национальной и корпоративной культур. Модели корпоративных культур в сравнительном контексте | <p>Национальная культура и управление организацией. Организационная и национальная культура (по Ч. Хампдену-Тернеру, Ф. Тромпенаарсу и пр.). Стратегия, структура и культура организации. Национальная и корпоративная культуры: взаимообусловленность и взаимодействие. Классификационные критерии корпоративных культур. Эгалитарные и иерархические культуры. Модели корпоративных культур, их характерные особенности и сравнительный анализ. Уровень, тип экономического развития и модель корпоративной культуры: проблемы востребованности и соответствия.</p> |
| 4 | Кросс-культурные коммуникации и навыки ведения переговоров в международном бизнесе | <p>Коммуникации и межличностные отношения. Вербальные и невербальные коммуникации и их особенности в различных странах. Зависимость коммуникации от национально-культурного контекста. Этнические основания и взаимосвязи языка, мышления и культуры. Роль языка в межэтническом общении. Высоко- и низкоконтекстуальные культуры. Переменные бизнес-культуры и их воздействие на коммуникацию. Культурный шум. Обучение международным коммуникациям и управление ими. Этнические символы и «подарочные конфликты» в межкультурном взаимодействии. Условия эффективной межкультурной коммуникации. Влияние культуры на процесс переговоров. Организация подготовки и проведения переговоров с учетом поведенческих особенностей в деловых культурах различных стран. Сравнение стилей ведения переговоров. Управление переговорным процессом. Развитие культурной восприимчивости.</p> <p>Национально-культурная корректность.</p> |
| 5 | Деловые переговоры со странами группы А | <p>В группу А. входят страны: Индия, Бангладеш, Вьетнам, Таиланд, Малайзия, Индонезия, Филиппины, ориентированные на взаимоотношения: формальные, полихронные, сдержанные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, иерархия, статус, власть и касты, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Нормативно-правовая база национального регулирования внешнеэкономической деятельности. Особенности подготовки и проведения мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса.</p> |
| 6 | Деловые переговоры со странами группы В | <p>Страны группы В: Япония, Китай, Корея, Сингапур. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, иерархия, статус, власть и касты, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Нормативно-правовая база национального регулирования внешнеэкономической деятельности.</p> |
| 7 | Деловые переговоры со странами группы С | <p>В группу С входят страны: ОАЭ, Египет, Турция, Греция, Бразилия, Мексика, ориентированные на взаимоотношения: формальные, полихронные, экспрессивные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы, форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр.</p> |

| | | |
|----|--|---|
| 8 | Деловые переговоры со странами группы D | В группу D входят страны: Россия, Польша, Румыния, Словакия, ориентированные на взаимоотношения формальные, полихронные, вариативно-экспрессивные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы, форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Нормативно-правовая база национального регулирования внешнеэкономической деятельности. Особенности подготовки и проведения мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса. |
| 9 | Деловые переговоры со странами группы E и F | <p>В группу E. входят страны: Франция, Бельгия, Италия, Испания, Венгрия, умеренно ориентированные на сделку: формальные, вариативно, монокронные– экспрессивные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы, форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Нормативно-правовая база национального регулирования внешнеэкономической деятельности.</p> <p>В группу F. входят страны: Балтии, умеренно ориентированные на сделку: формальные, вариативно-монокронные сдержанные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы, форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Особенности подготовки и проведения мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса.</p> |
| 10 | Деловые переговоры со странами группы G и H | <p>В группу G. входят страны: Англия, Ирландия, Дания, Норвегия, Швеция, Финляндия, Германия, Голландия, Чехия: ориентированные на сделку: умеренноформальные, монокронные, сдержанные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы, форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр.</p> <p>В группу H. входят страны: Австралия, Канада, США: ориентированные на сделку: неформальные, монокронные, вариативно-экспрессивные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы, форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Нормативно-правовая база национального регулирования внешнеэкономической деятельности. Особенности подготовки и проведения мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса.</p> |

5. Образовательные технологии

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки реализация компетентностного подхода предусматривает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбор конкретных ситуаций, психологические и иные тренинги) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков

обучающихся. В рамках учебных курсов предусмотрены встречи с представителями российских и зарубежных компаний, государственных и общественных организаций, мастер-классы экспертов и специалистов.

В процессе преподавания лекционный материал преподносится в интерактивной форме, в том числе с использованием средств мультимедийной техники. Обсуждение проблем, выносимых на практические занятия, происходит не столько в традиционной форме контроля текущих знаний, сколько ориентировано на творческое осмысление студентами наиболее сложных вопросов в ходе обобщения ими современной практики финансового менеджмента. Обсуждение строится в форме дискуссии, с учетом выполнения самостоятельной работы.

Для достижения поставленных целей преподавания дисциплины реализуются следующие средства, способы и организационные мероприятия:

- изучение теоретического материала дисциплины на лекциях с использованием компьютерных технологий;
- самостоятельное изучение теоретического материала дисциплины с использованием *Internet*-ресурсов, информационных баз, методических разработок, специальной учебной и научной литературы, специализированных компьютерных программ;
- закрепление теоретического материала при проведении практических работ с использованием специализированных программ, выполнения проблемно-ориентированных, поисковых, творческих заданий;
- применение тестовых методик.

Образовательные технологии, используемые при проведении аудиторных занятий и организации самостоятельной работы студентов

| № | Семестр | Тема программы дисциплины | Применяемые технологии | Кол-во аудит. часов 00/0-3 |
|----------|----------------|---|--|---------------------------------------|
| 1 | 8 | Кросскультурные коммуникации и их роль в современном обществе | Выполнение ситуационных заданий, проверка самостоятельной работы и разбор ошибок, выполнение аудиторного задания | 1/1 |
| 2 | 8 | Модели кросс-культурного менеджмента в международном бизнесе (в страновом разрезе) | Выполнение ситуационных заданий, проверка самостоятельной работы и разбор ошибок, выполнение аудиторного задания | 2/1 |
| 3 | 8 | Взаимодействие национальной и корпоративной культур. Модели корпоративных культур в сравнительном контексте | Выполнение ситуационных заданий в интерактивной форме, проверка самостоятельной работы и разбор ошибок, выполнение аудиторного задания | 2/1 |
| 4 | 8 | Кросс-культурные коммуникации и навыки ведения переговоров в международном бизнесе | Выполнение ситуационных заданий в интерактивной форме, проверка самостоятельной работы и разбор ошибок, выполнение аудиторного задания | 1/1 |
| 5 | 8 | Деловые переговоры со странами группы А | Выполнение ситуационных заданий в интерактивной форме, проверка самостоятельной работы | 2/1 |

| | | | | |
|----|---|---|--|-----|
| | | | работы и разбор ошибок, выполнение аудиторного задания | |
| 6 | 8 | Деловые переговоры со странами группы В | Выполнение ситуационных заданий, проверка самостоятельной работы и разбор ошибок, выполнение аудиторного задания | 2/1 |
| 7 | 8 | Деловые переговоры со странами группы С | Выполнение ситуационных заданий в интерактивной форме, проверка самостоятельной работы и разбор ошибок, выполнение аудиторного задания | 1/1 |
| 8 | 8 | Деловые переговоры со странами группы D | Выполнение ситуационных заданий в интерактивной форме, проверка самостоятельной работы и разбор ошибок, выполнение аудиторного задания | 1/1 |
| 9 | 8 | Деловые переговоры со странами группы E и F | Выполнение ситуационных заданий в интерактивной форме, проверка самостоятельной работы и разбор ошибок, выполнение аудиторного задания | 2/2 |
| 10 | 8 | Деловые переговоры со странами группы G и H | Выполнение ситуационных заданий в интерактивной форме, проверка самостоятельной работы и разбор ошибок, выполнение аудиторного задания | 2/2 |

Активные и интерактивные формы проведения учебных занятий по дисциплине

Перечень образовательных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

В процессе прохождения курса используются технологии активного (метод ролевой игры), проблемного обучения (метод проблемных задач, кейс-метод, обсуждение материалов сети Интернет), элементы технологии развивающего обучения (метод творческих заданий).

| № | Семестр | Тема программы дисциплины | Применяемые технологии | Кол-во аудит. часов (очно) |
|---|---------|--|--|----------------------------|
| 1 | 8 | Модели кросс-культурного менеджмента в международном бизнесе (в страновом разрезе) | <i>Деловая игра</i> <i>Круглый стол</i> | 7 |
| 2 | 8 | Деловые переговоры со странами группы В. | <i>Круглый стол</i> <i>Мозговой штурм</i> | 7 |
| | | Итого часов | | 14 |

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.

Формами проведения учебных занятий и формами заданий для самостоятельной работы обучающихся в аудитории под контролем преподавателя являются: контрольная работа; решение задач; коллоквиум; тестирование; ответы на вопросы; собеседование; индивидуальные консультации; групповые консультации; проверка правильности выполнения домашнего задания; доклад и его обсуждение; деловая игра; ролевая игра; разбор кейса (производственной ситуации); формулирование вопросов по теме; аннотирование учебного материала и т.д.

Самостоятельная работа обучающихся в компьютерном классе (в дистанционном режиме) включает следующие организационные формы учебной деятельности: работа с электронным учебником, просмотр видеолекций, работа с компьютерными тренажерами, компьютерное тестирование, изучение дополнительных тем занятий, выполнение домашних заданий и т.д.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося полностью осуществляется самим обучающимся. Виды внеаудиторной самостоятельной работы обучающегося: чтение текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы, иностранных источников); аналитическую обработку текста (аннотирование, рецензирование, реферирование, контент-анализ и др.); графическое изображение структуры текста; выписки из текста; составление плана и тезисов ответа на контрольные вопросы; составление таблиц для систематизации учебного материала; изучение карт и других материалов; работа со словарями и справочниками; составление библиографии; подготовка сообщений к выступлению на семинаре, конференции; подготовка рефератов, докладов, ознакомление с нормативными документами; учебно-исследовательская работа; использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и Интернета.

Для самостоятельной работы студентам рекомендуются три вида учебно-методического обеспечения: 1) конспект лекций, 2) нормативно-правовые акты, 3) основная и дополнительная литература.

6.1 План самостоятельной работы студентов

| № п/п. | Тема | Задание | Неделя | Рекомендуемая литература | Количество часов 00/0-3 |
|--------|---|---|--------|--------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. | Кросскультурные коммуникации и их роль в современном обществе | Подготовка к практическим занятиям по вопросам, предложенным преподавателем Подготовка реферата Подготовка к вопросам промежуточной аттестации, связанных с темой | 1-2 | О: [1-3] Д: [1-5] | 2/2 |
| 2. | Модели кросс-культурного | Подготовка к практическим занятиям по вопросам, предложенным преподавателем | 3-4 | О: [1-3] Д: [1-5] | 2/2 |

| | | | | | |
|--------------|---|---|-------|----------------------|-------|
| | менеджмента в международном бизнесе (в страновом разрезе) | Подготовка реферата Подготовка к вопросам промежуточной аттестации, связанных с темой | | | |
| 3. | Взаимодействие национальной и корпоративной культур. Модели корпоративных культур в сравнительном контексте | Подготовка к практическим занятиям по вопросам, предложенным преподавателем Подготовка реферата Подготовка к вопросам промежуточной аттестации, связанных с темой | 5-6 | О: [1-3] Д: [1-5] | 2/2 |
| 4. | Кросс-культурные коммуникации и навыки ведения переговоров в международном бизнесе | Подготовка к практическим занятиям по вопросам, предложенным преподавателем Подготовка реферата Подготовка к вопросам промежуточной аттестации, связанных с темой | 7-8 | О: [1-3] Д: [1-5] | 2/2 |
| 5. | Деловые переговоры со странами группы А | Подготовка к практическим занятиям по вопросам, предложенным преподавателем Подготовка реферата Подготовка к вопросам промежуточной аттестации, связанных с темой | 9-10 | О: [1-3] Д: [1-5] | 2/2 |
| 6. | Деловые переговоры со странами группы В | Подготовка к практическим занятиям по вопросам, предложенным преподавателем Подготовка реферата Подготовка к вопросам промежуточной аттестации, связанных с темой | 11-12 | О: [1-3] Д: [1-5] | 2/2 |
| 7. | Деловые переговоры со странами группы С | Подготовка к практическим занятиям по вопросам, предложенным преподавателем Подготовка реферата Подготовка к вопросам промежуточной аттестации, связанных с темой | 13 | О: [1-3] Д: [1-5] | 2/2 |
| 8. | Деловые переговоры со странами группы D | Подготовка к практическим занятиям по вопросам, предложенным преподавателем Подготовка реферата Подготовка к вопросам промежуточной аттестации, связанных с темой | 14 | О: [1-3] Д: [1-5] | 2/2 |
| 9. | Деловые переговоры со странами группы Е и F | Подготовка к практическим занятиям по вопросам, предложенным преподавателем Подготовка реферата Подготовка к вопросам промежуточной аттестации, связанных с темой | 15 | О: [1-3] Д: [1-5] | 2/2 |
| 10. | Деловые переговоры со странами группы G и H | Подготовка к практическим занятиям по вопросам, предложенным преподавателем Подготовка реферата Подготовка к вопросам промежуточной аттестации, связанных с темой | 16 | О: [1-2] Д: [1-5] | 4/2 |
| Всего часов: | | | | | 42/40 |

Примечание: О: – основная литература, Д: – дополнительная литература; в скобках – порядковый номер по списку

6.2. Методические указания по организации самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа обучающихся в компьютерном классе (в дистанционном режиме) включает следующие организационные формы учебной деятельности: работа с электронным учебником, просмотр видеолекций, работа с компьютерными тренажерами, компьютерное тестирование, изучение дополнительных тем занятий, выполнение домашних заданий и т.д.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося полностью осуществляется самим обучающимся. Виды внеаудиторной самостоятельной работы обучающегося: чтение текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы, иностранных источников); аналитическую обработку текста (аннотирование, рецензирование, реферирование, контент-анализ и др.); графическое изображение структуры текста; выписки из текста; составление плана и тезисов ответа на контрольные вопросы; составление таблиц для систематизации учебного материала; изучение карт и других материалов; работа со словарями и справочниками; составление библиографии; подготовка сообщений к выступлению на семинаре, конференции; подготовка рефератов, докладов, ознакомление с нормативными документами; учебно-исследовательская работа; использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и Интернета.

Методические указания по подготовке реферата и выступлению с ним.

Реферат должен быть написан самостоятельно и отличаться критическим подходом к изучаемым источникам и финансовой практике. При этом студент должен четко обозначить свою позицию по проблемным аспектам рассматриваемых вопросов. Студент может делать необходимые выписки, включая цитаты из отобранных для написания реферата литературных источников. При этом следует указать точное название источника, издательство и номера страниц для дальнейших отсылок по тексту. К качеству реферата предъявляются определенные требования, а именно: 1) обзор не менее пяти источников по предложенной теме; 2) четкая логическая последовательность изложения материала; 3) собственное видение проблемы; 4) объем реферата не должен превышать 15 стр. печатного текста; 5) студент, выступающий с рефератом должен свободно владеть материалом, со знанием проблемы отвечать на вопросы, возникшие у аудитории после выступления.

6.3. Материалы для проведения текущего и промежуточного контроля знаний студентов

Контроль освоения компетенций

В учебном процессе используются устные и письменные формы контроля:

Устные формы контроля – Устный опрос (УО):

собеседование (УО-1),

коллоквиум (УО-2),

Письменные формы контроля – Письменные работы (ПР):

тесты (ПР-1),

контрольные работы (ПР-2),

эссе (ПР-3),

рефераты (ПР-4)

| № п\п | Вид контроля | Контролируемые темы (разделы) | Компетенции, компоненты которых контролируются |
|-------|-------------------------------------|---|--|
| 1 | УО-1, ПР-1, ПР-3, ПР-4. | Кросскультурные коммуникации и их роль в современном обществе | УК-5,ПК-5 |
| 2 | УО-1, ПР-1, ПР-3, ПР-4. | Модели кросс-культурного менеджмента в международном бизнесе (в страновом разрезе) | УК-5,ПК-5 |
| 3 | УО-1, УО-2, ПР-1, ПР-2, ПР-3, ПР-4. | Взаимодействие национальной и корпоративной культур. Модели корпоративных культур в сравнительном контексте | УК-5,ПК-5 |
| 4 | УО-1, ПР-1, ПР-3, ПР-4. | Кросс-культурные коммуникации и навыки ведения переговоров в международном бизнесе | УК-5,ПК-5 |
| 5 | УО-1, ПР-1, ПР-3, ПР-4. | Деловые переговоры со странами группы А | УК-5,ПК-5 |
| 6 | УО-1, УО-2, ПР-1, ПР-2, ПР-3, ПР-4. | Деловые переговоры со странами группы В | УК-5,ПК-5 |
| 7 | УО-1, ПР-1, ПР-3, ПР-4. | Деловые переговоры со странами группы С | УК-5,ПК-5 |
| 8 | УО-1, ПР-1, ПР-3, ПР-4. | Деловые переговоры со странами группы D | УК-5,ПК-5 |
| 9 | УО-1, УО-2, ПР-1, ПР-2, ПР-3, ПР-4. | Деловые переговоры со странами группы Е и F | УК-5,ПК-5 |
| 10. | УО-1, УО-2, ПР-1, ПР-2, ПР-3, ПР-4. | Деловые переговоры со странами группы G и H | УК-5,ПК-5 |

6.4. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)

Шкала оценивания, показатели и критерии оценивания образовательных результатов обучающегося во время текущей аттестации

| Результат зачета | Показатели и критерии оценивания образовательных результатов |
|------------------|---|
| <i>гр.1</i> | <i>гр.2</i> |
| зачтено | <p>Результат «зачтено» выставляется обучающемуся, если обучающийся на учебных занятиях и по результатам самостоятельной работы демонстрировал знание материала, грамотно и по существу излагал его, не допускал существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применял использовал в ответах учебно-методический материал исходя из специфики практических вопросов и задач, владел необходимыми навыками и приёмами их выполнения.</p> <p>Учебные достижения в семестровый период и результаты рубежного контроля демонстрируют высокую (15....13) /хорошую (12..10) / достаточную (9...7) степень овладения программным материалом.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне от достаточного до высокого.</p> |
| не зачтено | <p>Как правило, «не зачтено» ставится обучающимся, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.</p> <p>Учебные достижения в семестровый период и результаты рубежного контроля демонстрируют невысокую (недостаточную) степень овладения программным материалом.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, не сформированы</p> |

Шкала оценивания, показатели и критерии оценивания образовательных результатов обучающегося во время промежуточной аттестации

| Оценка (нормативная) | Показатели и критерии оценивания образовательных результатов |
|-------------------------|---|
| <i>гр.1</i> | <i>гр.2</i> |
| 5, отлично | <p>Оценка «5 (отлично)» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал и демонстрирует это на занятиях и экзамене, исчерпывающе, последовательно, чётко и логически стройно излагал его, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний. Причем обучающийся не затруднялся с ответом при видоизменении предложенных ему заданий, использовал в ответе материал учебной и монографической литературы, в том числе из дополнительного списка, правильно обосновывал принятое решение.</p> <p>Учебные достижения в семестровый период и результаты рубежного контроля демонстрировали высокую степень овладения программным материалом.</p> <p>Рейтинговые баллы назначаются обучающемуся с учётом баллов текущей (на занятиях) и промежуточной (экзамен) аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – высокий.</p> |
| 4, хорошо | <p>Оценка «4, (хорошо)» выставляется обучающемуся, если он твёрдо знает материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и экзамене, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приёмами их выполнения.</p> <p>Учебные достижения в семестровый период и результаты рубежного контроля демонстрируют хорошую степень овладения программным материалом.</p> <p>Рейтинговые баллы назначаются обучающемуся с учётом баллов текущей (на занятиях) и промежуточной (экзамен) аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – хороший (средний).</p> |
| 3, удовлетворительно | <p>Оценка «3 (удовлетворительно)» выставляется обучающемуся, если он имеет и демонстрирует знания на занятиях и экзамене только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.</p> <p>Учебные достижения в семестровый период и результаты рубежного контроля демонстрируют достаточную (удовлетворительную) степень овладения программным материалом.</p> <p>Рейтинговые баллы назначаются обучающемуся с учётом баллов текущей (на занятиях) и промежуточной (экзамен) аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – достаточный.</p> |

Типовые примеры ФОС представлены в **Приложении 1**

7. Учебно-методическое и материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

7.1. Учебная литература:

Основная

1. Китова, Е.Т. Межкультурная коммуникация/Cross-cultural communication : учебное

пособие : Е.Т. Китова, Е.Ю. Камышева ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2024. – 52 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=575441>.

2. Марков, В.И. Межкультурная коммуникация : учебное пособие / В.И. Марков, О.В. Ртищева ; Министерство культуры Российской Федерации, Кемеровский государственный институт культуры, Социально-гуманитарный институт, Кафедра культурологии. – Кемерово : Кемеровский государственный институт культуры (КемГИК), 2024. – 111 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=472671>.

3. Кросс-культурный менеджмент : учебник : Е. П. Костенко, С. В. Бутова, И. П. Маличенко [и др.] ; Южный федеральный университет. – Ростов-наДону ; Таганрог : Южный федеральный университет, 2025. – 306 с. : ил., табл., схем – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=691422>.

Дополнительная

4. Кастельс, М. Власть коммуникации /Communication Power : учебное пособие : / М. Кастельс ; под науч. ред. А.И. Черных ; пер. с англ. Н.М. Тылевич, А.А. Архиповой. – 3-е изд. – Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2024. – 592 с. : ил. – (Переводные учебники ВШЭ). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600848>.

5. Кёппль, О. И. Кросс-культурный менеджмент : учебное пособие / О. И. Кёппль. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2023. — 112 с. — ISBN 978-5-4486-0119-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/70266.html>. Режим доступа: для авторизир. пользователей.- DOI: <https://doi.org/10.23682/70266>

6. Кросс-культурный менеджмент : учебное пособие / Д. В. Запорожец, А. В. Назаренко, Д. С. Кенина [и др.]. — Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2022. — 87 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/92982.html> .

7. Долятовский, В. А. Кросс-культурный менеджмент : учебное пособие : / В. А. Долятовский ; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2023. – 224 с. : ил., табл., схем., граф. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=614910>.

8. Международный бизнес : новые тенденции теории и практики : учебное пособие / Л. П. Пискунова, А. Н. Непп, Е. Б. Бедрина [и др.] ; под общ. ред. Л. С. Ружанской ; Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2023. – 152 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=699069>.

7.2. Интернет-ресурсы

9. Агентство международных коммуникаций. URL: <http://ica-amk.com/>
10. Международный центр исследований бизнес-коммуникаций. URL: www.icbcr.ru
11. Международный Центр Кросскультурных Коммуникаций. URL: <http://crossculture.ru/library/whatis>

7.3. Программное обеспечение

Для подготовки презентаций и их демонстрации используется программа Impress из свободного пакета офисных приложений OpenOffice.

При осуществлении образовательного процесса применяются информационные технологии, необходимые для подготовки презентационных материалов и материалов к занятиям (компьютеры с программным обеспечением для создания и показа презентаций, с доступом в сеть «Интернет», поисковые системы и справочные, профессиональные ресурсы в сети «Интернет»).

В вузе оборудованы помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза.

Программное обеспечение ОПОП: Windows 7 Professional, Microsoft Office Professional, (Государственный контракт №09 – ЗК2010 от 29.03.2010, срок действия - бессрочно) ПО

«Визуальная студия тестирования», (Лицензионный договор № 7624) ПО «Приемная комиссия» (Договор № 8267) ПО «Деканат», «Планы», «Электронные ведомости» , «Система ЭИОС» Лаборатории ММИС (Лицензионный договор № 7624) ЭБС IPRbooks - № 8815/21, СПС «Гарант».

7.4. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Материально-техническое обеспечение учебного процесса определено нормативными требованиями, регламентируемыми Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки.

Для проведения всех видов учебных занятий и обеспечения интерактивных методов обучения, имеются столы, стулья (на группу по количеству посадочных мест с возможностью расстановки для круглых столов, дискуссий, прочее); доска интерактивная с рабочим местом (мультимедийный проектор с экраном и рабочим местом); с доступом в информационно-коммуникационную сеть «Интернет».

В соответствие с требованиями ФГОС ВО, ОПОП ВО учтены образовательные потребности обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, обеспечивающие условия для их эффективной реализации, а также возможности беспрепятственного доступа обучающихся с ограниченными возможностями здоровья к объектам инфраструктуры образовательного учреждения.

Реализация ОПОП обеспечена следующим м/т оснащением в части дисциплины

«Банковское дело»:

- учебная аудитория для лекционных занятий (№ 224) 3886001,РИ, г. Магас, пр. Зязикова, 7: Стол для преподавателя - 1 шт. (состоит из 2-х секций); стул для преподавателя -1 шт.; доска - 1 шт.; трибуна-1 шт.; стол - 42 шт.; скамья-84 шт.; интерактивная доска – 1 шт. , проектор – 1 шт.: модель VIEWSONIC PJD5153 (VS15872), 2 встроенных динамика; пульт ДУ; компьютер, подключенный к кабельной сети Интернет, доступ к беспроводной сети 802.11n. 300/1000 МБ; учебно-наглядные пособия, коллекция демонстрационных плакатов, макетов, раздаточный материал;

- учебная аудитория для семинарских занятий (№223) 3886001,РИ, г. Магас, пр. Зязикова, 7: Стол для преподавателя - 1 шт. (состоит из 2-х секций); стул для преподавателя -1 шт.; доска - 1 шт.; переносной ноутбук ASUS - 1 шт.; проектор – 1 шт.: модель VIEWSONIC PJD5153 (VS15872). экран на треноге; стол - 22 шт.; стулья-44 шт.;

- помещения для самостоятельной работы: № 236: Компьютеры – 17 шт., подключенные к сети Интернет, библиотека, учебно-методические материалы, наглядные иллюстрированные таблицы и схемы.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Для оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций используются следующие типовые контрольные задания:

1.1. Текущий контроль успеваемости

Вопросы текущего контроля успеваемости на семинарах (практических занятиях)

1. Основные направления и актуальные проблемы кросс-культурного менеджмента.
2. Межкультурная адаптация и понятие культурного шока.
3. Способы взаимодействия с культурно чуждым: этноцентризм и ксенофобия.
4. Понятие "чужой" как центральная категория межкультурной коммуникации.
5. Межкультурная адаптация и понятие культурного шока.
6. Этноцентризм. Делегитимизация.
7. Разновидности этноцентристских установок: жёсткий, негативный, скрытый и рефлектирующий этноцентризм.
8. Культурная адаптация, аккультурация, когнитивный диссонанс, лингвистический шок.

Примерная тематика рефератов

1. Культурная грамматика по Э. Холлу.
2. Теория ценностей Э. Клакхона и Ф. Стротбека.
3. Теория культурных параметров Г. Хофстеде.
4. Теория культурных стандартов А. Томаса
5. Модели корпоративных культур, их характерные особенности и сравнительный анализ.
6. Влияние национальной культуры на экономическое поведение менеджеров и предпринимателей.
7. Специфика менеджмента в различных культурах.
8. Модели кросс-культурного поведения в бизнесе и типы национальных деловых культур.

Типовые тесты

Тема 1. Кросскультурные коммуникации и их роль в современном обществе

1. Что понимается под кросс-культурной коммуникацией?

- а) Общение внутри одной социальной группы
- б) Взаимодействие между представителями разных культур и национальностей
- в) Только деловая переписка на иностранном языке
- г) Исключительно вербальный обмен информацией

2. Какова главная роль кросс-культурных коммуникаций в бизнесе?

- а) Стандартизация всех культурных различий под единый шаблон
- б) Снижение рисков недопонимания и повышение эффективности международного сотрудничества
- в) Увеличение количества переводчиков в штате
- г) Замена деловой этики национальными традициями

Тема 2. Модели кросс-культурного менеджмента в международном бизнесе (в страновом разрезе)

3. Какая из перечисленных моделей описывает культуры через параметры «дистанция власти», «индивидуализм/коллективизм», «избегание неопределённости»?

- а) Модель Холла
- б) Модель Хофстеде
- в) Модель Тромпенаарса
- г) Модель Льюиса

4. Согласно модели Холла, культуры делятся на:

- а) Монохронные и полихронные, высококонтекстные и низкоконтекстные
- б) Индивидуалистские и коллективистские
- в) Мужские и женские
- г) Универсалистские и партикуляристские

Тема 3. Взаимодействие национальной и корпоративной культур. Модели корпоративных культур в сравнительном контексте

5. Что такое корпоративная культура?

- а) Национальные традиции страны происхождения компании
- б) Совокупность ценностей, норм и правил поведения, принятых внутри организации
- в) Законодательные акты, регулирующие деятельность компании
- г) Исключительно дресс-код сотрудников

6. Какая модель корпоративной культуры выделяет «клан», «иерархию», «рынок» и «адхократию»?

- а) Модель Камерона и Куинна
- б) Модель Хофстеде
- в) Модель Денисона
- г) Модель Льюиса

Тема 4. Кросс-культурные коммуникации и навыки ведения переговоров в международном бизнесе

7. Какой стиль ведения переговоров характерен для высококонтекстных культур?

- а) Прямой и жёсткий, с акцентом на контракт
- б) Ориентация на долгосрочные отношения, намёки и не прямые формулировки
- в) Полное игнорирование официальных встреч
- г) Сведение переговоров исключительно к торгу о цене

8. Что означает термин «культурный шок» в контексте международных переговоров?

- а) Физическое недомогание из-за смены часовых поясов
- б) Состояние дезориентации и стресса при столкновении с незнакомой культурной средой
- в) Отказ партнёра от подписания контракта
- г) Провал переговоров по вине переводчика

Тема 5. Деловые переговоры со странами группы А

9. К странам группы А в кросс-культурном менеджменте (по Льюису) относятся:

- а) Эмоциональные, общительные, ориентированные на отношения культуры (например, Латинская Америка, арабские страны)

- б) Жёсткие, ориентированные на факты и расписание культуры (Германия, Швейцария)
- в) Исключительно страны Юго-Восточной Азии
- г) Все страны Европейского Союза

10. При переговорах с партнёрами из стран группы А важно:

- а) Строго следовать повестке и избегать личных тем
- б) Проявлять эмоциональную сдержанность и минимальную жестикуляцию
- в) Уделять внимание личным связям, «small talk», быть готовым к экспрессивной коммуникации
- г) Немедленно начинать обсуждение контракта

Тема 6. Деловые переговоры со странами группы В

11. К странам группы В (по Льюису) обычно относят:

- а) Импульсивные и эмоциональные культуры
- б) Организованные, ориентированные на факты, пунктуальные культуры (Германия, скандинавские страны)
- в) Исключительно азиатские страны
- г) Культуры, где не принято использовать письменные контракты

12. Типичная ошибка на переговорах с представителями группы В:

- а) Опоздание и неподготовленность фактической базы
- б) Избыточное проявление эмоций и дружеских объятий
- в) Акцент только на личные отношения без деловой аргументации
- г) Игнорирование иерархии

Тема 7. Деловые переговоры со странами группы С

13. Для стран группы С (по Льюису: Китай, Япония, Корея) характерно:

- а) Прямолинейность и быстрое принятие решений
- б) Ориентация на гармонию, «сохранение лица», долгий процесс согласования
- в) Отказ от формальных протоколов встреч
- г) Спонтанность и эмоциональные всплески

14. «Сохранение лица» в переговорах со странами группы С означает:

- а) Использование только официальных фотографий в документах
- б) Недопущение публичного унижения, критики или принуждения к прямым ответам «да/нет»
- в) Обязательное наличие макияжа у участниц переговоров
- г) Отказ от деловых подарков

Тема 8. Деловые переговоры со странами группы D

15. К странам группы D (моноактивные, но с выраженной иерархией) могут быть отнесены:

- а) Франция, Россия (в ряде классификаций — с элементами реактивности и иерархичности)
- б) Только страны Ближнего Востока
- в) Исключительно англосаксонские страны
- г) Скандинавские страны

Тема 8. Деловые переговоры со странами группы D (продолжение)

16. Что важно учитывать при переговорах со странами группы D (например, Франция, Россия)?

- а) Игнорирование формальной иерархии и переход на «ты» с первых минут
- б) Готовность к длительным обсуждениям, уважение к статусу и возможное проявление эмоций в ходе аргументации
- в) Минимизацию личного общения и полный переход на письменную коммуникацию
- г) Ожидание мгновенных решений без промежуточных согласований

Тема 9. Деловые переговоры со странами группы E и F

17. Культуры стран группы E и F (по некоторым классификациям — мультиактивные, часто это средиземноморские и латиноамериканские страны) характеризуются:

- а) Строгим соблюдением расписания и минимумом эмоций
- б) Высокой эмоциональностью, гибким отношением ко времени, важностью личных отношений
- в) Полным отсутствием иерархии в деловой среде
- г) Запретом на использование визитных карточек

18. При переговорах с представителями мультиактивных культур группы Е/Ф целесообразно:

- а) Жёстко пресекать любые отклонения от повестки
- б) Быть готовым к параллельному обсуждению нескольких тем и перебиванию как норме диалога
- в) Избегать зрительного контакта
- г) Всегда первым заканчивать встречу ровно по часам

Тема 10. Деловые переговоры со странами группы G и H

19. К странам группы G и H (реактивные, высококонтекстные культуры Азии — например, Япония, Китай, Корея) относят:

- а) Культуры, в которых принято открыто спорить и немедленно давать обратную связь
- б) Культуры, где доминирует стратегия «слушать — анализировать — осторожно реагировать» с долгими паузами
- в) Культуры, где переговоры длятся не более 15 минут
- г) Исключительно англоязычные страны

20. Главное правило при деловой переписке и встречах с партнёрами из реактивных культур группы G/H:

- а) Чем быстрее ответ, тем лучше
- б) Проявление почтительности, соблюдение протокола старшинства, отказ от давления и ультиматумов
- в) Использование только неформального стиля общения
- г) Передача документов только в электронном виде без подписей

| Номер вопроса | Правильный ответ |
|---------------|------------------|
| 1 | б |
| 2 | б |
| 3 | б |
| 4 | а |
| 5 | б |
| 6 | а |
| 7 | б |
| 8 | б |
| 9 | а |
| 10 | в |
| 11 | б |
| 12 | а |
| 13 | б |
| 14 | б |
| 15 | а |
| 16 | б |
| 17 | б |
| 18 | б |
| 19 | б |
| 20 | б |

1.2. Промежуточная аттестация

Типовые вопросы к промежуточной аттестации (Зачет)

1. Понятие кросс-культурной коммуникации и её значение в условиях глобализации бизнеса.
2. Основные барьеры в кросс-культурной коммуникации и способы их преодоления.
3. Понятие «культурного шока»: стадии, симптомы и стратегии адаптации.
4. Культурный интеллект (CQ): структура и роль в международном бизнесе.
5. Модель кросс-культурного анализа Г. Хофстеде: характеристика параметров и бизнес-применение.
6. Модель Э. Холла: высококонтекстные и низкоконтекстные, монохронные и полихронные культуры.
7. Модель Ф. Тромпенаарса: универсализм/партикуляризм, нейтральные/эмоциональные культуры и другие параметры.
8. Классификация деловых культур Р. Льюиса: моноактивные, полиактивные и реактивные культуры.
9. Национальная культура и корпоративная культура: взаимосвязь и взаимовлияние.
10. Модель корпоративной культуры Камерона и Куинна: клан, иерархия, рынок, адхократия.
11. Влияние национальных особенностей на стиль управления и принятие решений в международной компании.

12. Кросс-культурные особенности делового этикета: приветствия, визитные карточки, дресс-код.
13. Вербальная и невербальная коммуникация в кросс-культурном контексте: жесты, мимика, дистанция.
14. Стили ведения переговоров в разных культурах: соревновательный, кооперативный, избегающий.
15. Роль времени в деловых культурах: линейное и циклическое восприятие, пунктуальность.
16. Общая характеристика стран группы А (полиактивные, эмоциональные культуры): ценности, стиль общения, особенности переговоров.
17. Деловые переговоры с партнёрами из стран Латинской Америки: протокол, иерархия, отношение ко времени.
18. Деловые переговоры с партнёрами из арабских стран: роль личных отношений, гостеприимство, табу.
19. Общая характеристика стран группы В (моноактивные, ориентированные на факты культуры): Германия, Скандинавские страны, Швейцария.
20. Деловые переговоры с немецкими партнёрами: подготовка, аргументация, контрактная дисциплина.
21. Общая характеристика стран группы С (реактивные, высококонтекстные культуры Азии): Япония, Китай, Южная Корея.
22. Деловые переговоры с китайскими партнёрами: концепция «гуаньси», «лица», роль делегации и протокола.
23. Деловые переговоры с японскими партнёрами: иерархия, «нэмаваси», этикет обмена визитками.
24. Общая характеристика стран группы D (иерархические моноактивные и мультиактивные культуры): Франция, Россия, Турция.
25. Деловые переговоры с французскими партнёрами: роль интеллекта и аргументации, стиль дебатов, отношение к иерархии.
26. Общая характеристика и особенности переговоров со странами группы E и F (Италия, Испания, Бразилия и др.): экспрессивность, гибкость, роль семьи.
27. Деловые переговоры в англосаксонских странах (США, Великобритания, Австралия): прагматизм, отношение ко времени, особенности юмора.
28. Общая характеристика и особенности переговоров со странами группы G и H (Индия, Юго-Восточная Азия, Африка южнее Сахары): иерархия, полиактивность, традиции.
29. Деловые переговоры в условиях виртуальной среды: кросс-культурные риски и правила цифрового этикета.
30. Стратегии построения эффективной кросс-культурной команды в международном бизнесе.

2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания достижения запланированных результатов обучения по дисциплине (модулю)

Текущий контроль успеваемости

При оценивании устного опроса и участия в дискуссии на семинаре (практическом занятии) учитываются:

- степень раскрытия содержания материала;
- изложение материала (грамотность речи, точность использования терминологии и символики, логическая последовательность изложения материала);
- знание теории изученных вопросов, сформированность и устойчивость используемых при ответе умений и навыков.

Для оценивания результатов обучения в виде знаний используются такие процедуры и

технологии как тестирование и опрос на семинарах (практических занятиях).

Для оценивания результатов обучения в виде умений и владений используются следующие процедуры и технологии:

- практические контрольные задания (далее – ПКЗ), включающих одну или несколько задач (вопросов) в виде краткой формулировки действий (комплекса действий), которые следует выполнить, или описание результата, который нужно получить.

По сложности ПКЗ разделяются на простые и комплексные задания.

Простые ПКЗ предполагают решение в одно или два действия. К ним можно отнести: простые ситуационные задачи с коротким ответом или простым действием; несложные задания по выполнению конкретных действий. Простые задания применяются для оценки умений. Комплексные задания требуют многоходовых решений как в типичной, так и в нестандартной ситуациях. Это задания в открытой форме, требующие поэтапного решения и развернутого ответа, в т.ч. задания на индивидуальное или коллективное выполнение проектов, на выполнение практических действий или лабораторных работ. Комплексные практические задания применяются для оценки владений.

Типы практических контрольных заданий:

- задания на установление правильной последовательности, взаимосвязанности действий, выяснения влияния различных факторов на результаты выполнения задания;
- установление последовательности (описать алгоритм выполнения действия),
- нахождение ошибок в последовательности (определить правильный вариант последовательности действий);
- указать возможное влияние факторов на последствия реализации умения и т.д.
- задания на принятие решения в нестандартной ситуации (ситуации выбора, многоальтернативности решений, проблемной ситуации).

Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации: Зачет (1-й семестр), Экзамен (2-й семестр).

При проведении промежуточной аттестации студент должен ответить на вопросы теоретического характера и практического характера.

При оценивании ответа на вопрос теоретического характера учитывается:

- теоретическое содержание не освоено, знание материала носит фрагментарный характер, наличие грубых ошибок в ответе;
- теоретическое содержание освоено частично, допущено не более двух-трех недочетов;
- теоретическое содержание освоено почти полностью, допущено не более одного-двух недочетов, но обучающийся смог бы их исправить самостоятельно;
- теоретическое содержание освоено полностью, ответ построен по собственному плану.

При оценивании ответа на вопрос практического характера учитывается объем правильного

решения.

Оценивание обучающегося на промежуточной аттестации осуществляется в соответствии с критериями, представленными в п. 2, и носит балльный характер.