



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)
**ВОСТОЧНЫЙ ИНСТИТУТ – ШКОЛА РЕГИОНАЛЬНЫХ И
МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

СОГЛАСОВАНО
Руководитель ОП


В.П. Штыков

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий каф. Тихоокеанской Азии


Владимирова Д.А.
(подпись) (ФИО)

«07» декабря 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Межкультурные коммуникации в контрактной деятельности
Направление подготовки 40.04.01 Юриспруденция
Программа магистратуры «Правовое регулирование и управление контрактной деятельностью»
Форма подготовки очная

курс 1 семестр 1

лекции 00 час.

практические занятия 36 час.

лабораторные работы 00 час.

всего часов аудиторной нагрузки 36 час.

самостоятельная работа 72 час.

в том числе на подготовку к экзамену 00 час.

контрольные работы (количество) не предусмотрены

курсовая работа / курсовой проект не предусмотрены

зачет 1 семестр

экзамен не предусмотрен

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта по направлению подготовки 40.04.01 Юриспруденция, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 25 ноября 2020 г. №1451.

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры Тихоокеанской Азии протокол № 3 от «19» ноября 2021 г.

Заведующий кафедрой Тихоокеанской Азии, к.и.н., доцент Владимирова Д.А.

Составители: старший преподаватель каф. Тихоокеанской Азии Юрченко Е.С.

Владивосток
2021

Оборотная сторона титульного листа РПД

I. Рабочая программа пересмотрена на заседании *кафедры*:

Протокол от « _____ » _____ 20__ г. № _____

Заведующий *кафедрой* _____
(подпись) (И.О. Фамилия)

II. Рабочая программа пересмотрена на заседании *кафедры*:

Протокол от « _____ » _____ 20__ г. № _____

Заведующий *кафедрой* _____
(подпись) (И.О. Фамилия)

III. Рабочая программа пересмотрена на заседании *кафедры*:

Протокол от « _____ » _____ 20__ г. № _____

Заведующий *кафедрой* _____
(подпись) (И.О. Фамилия)

IV. Рабочая программа пересмотрена на заседании *кафедры*:

Протокол от « _____ » _____ 20__ г. № _____

Заведующий *кафедрой* _____
(подпись) (И.О. Фамилия)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачётных единицы / 108 академических часов. Является дисциплиной части ОП, формируемой участниками образовательных отношений, изучается на 1 курсе и завершается зачетом в 1 семестрах. Учебным планом предусмотрено проведение практических занятий в объеме 36 часов, а также выделены часы на самостоятельную работу студента – 72 часа.

(1 зачетная единица соответствует 36 академическим часам)

1. Цели и задачи освоения дисциплины:

Цель:

получение студентами представления об особенностях деловой культуры Востока, в частности стран Северо-Восточной Азии, навыков использования приемов межкультурной коммуникации при подготовке и составлении контрактов.

Задачи:

- ориентация студентов в особенностях организации бизнеса в странах Восточной Азии;
- формирование у студентов представления об особенностях управленческой культуры в странах Северо-Восточной Азии;
- развитие у студентов навыков использования знаний социокультурных и этнопсихологических особенностей построения предпринимательской активности в странах Восточной Азии и их воздействия на правила деловой культуры и этикета;
- сформировать у студентов навыки использования знаний об особенностях деловой культуры стран Восточной Азии в сфере межкультурных коммуникаций, в том числе в ходе ведения деловых переговоров с представителями данных стран.

Универсальные компетенции выпускников и индикаторы их достижения

Наименование категории (группы) универсальных компетенций	Код и наименование универсальной компетенции (результат освоения)	Код и наименование индикатора достижения компетенции
Коммуникация	УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.2. Составляет деловую профессиональную документацию и тексты на русском и иностранном языке
Межкультурное взаимодействие	УК-5. Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	УК-5.1. Анализирует важнейшие идеологические и ценностные системы, сформировавшиеся в ходе исторического развития: обосновывает актуальность их использования в профессиональном взаимодействии
		УК-5.2. Выстраивает профессиональное взаимодействие с учетом особенностей основных форм научного сознания, деловой и общей культуры представителей других этносов и конфессий, различных социальных групп
Самоорганизация и саморазвитие (в том числе здоровьесбережение)	УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	УК-6.2. Определяет приоритеты профессионального роста, траекторию и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки по выбранным критериям

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Наименование показателя оценивания (результата обучения по дисциплине)
УК-4.2. Составляет деловую профессиональную документацию и тексты на русском и иностранном языке	Знает: нормы и правила ведения делового общения, дискуссий и переговоров на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках
	Умеет: использовать языковые формы делового общения на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках;
	Владеет: навыками делового общения в академической и профессиональной сфере на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках
УК-5.1. Анализирует важнейшие идеологические и ценностные	Знает: культурные особенности и традиции различных сообществ в Китае

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Наименование показателя оценивания (результата обучения по дисциплине)
системы, сформировавшиеся в ходе исторического развития: обосновывает актуальность их использования в профессиональном взаимодействии	Умеет: учитывать культурные особенности и традиции различных сообществ в Китае в процессе взаимодействия
	Владеет: навыками применения информации о культурных особенностях различных сообществ в Китае в процессе межкультурного взаимодействия
УК-5.2. Выстраивает профессиональное взаимодействие с учетом особенностей основных форм научного сознания, деловой и общей культуры представителей других этносов и конфессий, различных социальных групп	Знает: особенности толерантного и конструктивного взаимодействия с различными социокультурными группами в Китае с целью реализации профессиональных задач
	Умеет: толерантно и конструктивно взаимодействовать с людьми в Китае с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции
	Владеет: навыками толерантного и конструктивного взаимодействия с людьми в Китае с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции
УК-6.2. Определяет приоритеты профессионального роста, траекторию и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки по выбранным критериям	Знать требования рынка труда и образовательного процесса по выстраиванию траектории собственного профессионального роста; техники самоорганизации и самоконтроля для реализации собственной деятельности
	Уметь определить собственное ресурсное состояние и выбрать средства его коррекции; приобретать новые знания для выстраивания траектории собственного профессионального роста
	Знать требования рынка труда и образовательного процесса по выстраиванию траектории собственного профессионального роста; техники самоорганизации и самоконтроля для реализации собственной деятельности

Профессиональные компетенции выпускников и индикаторы их достижения:

Тип задач	Код и наименование профессиональной компетенции (результат освоения)	Код и наименование индикатора достижения компетенции
Организационно-управленческий	ПК- 2. Способен планировать и организовывать работу юридических лиц или отдельных подразделений при осуществлении контрактной деятельности	ПК-2.2. Осуществляет подготовку и принятие управленческих решений с учетом их соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства при осуществлении контрактной деятельности

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Наименование показателя оценивания (результата обучения по дисциплине)
ПК-2.2. Осуществляет подготовку и принятие управленческих решений с учетом их соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства при осуществлении контрактной деятельности	Знает: современные методы управления в организациях в Восточной Азии;
	Умеет: осуществлять подготовку и принятие управленческих с учетом их соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства
	Владеет: навыками подготовки и принятия управленческих решений с учетом их соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства, регулирующего отношения в сфере контрактной деятельности

2. Трудоёмкость дисциплины и видов учебных занятий по дисциплине

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зачётных единиц (108 академических часов).

(1 зачетная единица соответствует 36 академическим часам)

Видами учебных занятий и работы обучающегося по дисциплине могут являться:

Обозначение	Виды учебных занятий и работы обучающегося
Лек	Лекции
Лаб	Лабораторные работы
Пр	Практические занятия
ОК	Онлайн курс
СР	Самостоятельная работа обучающегося в период теоретического обучения

Контроль	Самостоятельная работа обучающегося и контактная работа обучающегося с преподавателем в период промежуточной аттестации
----------	---

Структура дисциплины:

Форма обучения – очная.

№	Наименование раздела дисциплины	Семестр	Количество часов по видам учебных занятий и работы обучающегося						Формы промежуточной аттестации
			Лек	Лаб	Пр	ОК	СР	Контроль	
1	Раздел 1. Межкультурные коммуникации и деловая среда в Китае и странах Восточной Азии.	1			18		36		Экзамен
2	Раздел 2. Межкультурные коммуникации в рамках подготовительного этапа работы над контрактом.	1			18		36		
Итого:		1	0	0	36	0	72	0	

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА

Лекционные занятия учебным планом не предусмотрены.

Раздел 1. 8 час. Межкультурные коммуникации и деловая среда в Китае и странах Восточной Азии.

Раздел дает общее представление о деловой культуре, стиле менеджмента особенностях ведения бизнеса в Китае и других странах Восточной Азии

Тема 1. 2 час. Основы теории межкультурной коммуникации.

Культура, коммуникация, межкультурная коммуникация: понятия. Особенности дисциплины межкультурная коммуникация. Типологии культур: г. Хофстеде, Э. Холла, Р. Льюиса. Психологические аспекты коммуникации. Стереотипы и предрассудки. Конфликты, стратегии разрешения конфликтов.

Тема 2. 4 час. Особенности деловой культуры и менеджмента в Китае и других странах Восточной Азии.

Влияние традиционных религиозных и философских представлений на деловое взаимодействие в странах Восточной Азии. Этнопсихологические особенности ведения бизнеса в странах Восточной Азии, категории «свои»-«чужие» в бизнесе. Понятие «лица» и его место в деловой коммуникации. Формальные и неформальные отношения. Сущность понятия «гуанси». Деловой этикет при общении с партнерами из Китая, Кореи, Японии, «деловые поверья», роль подарков. Роль досуговой сферы в деловых коммуникациях с партнерами из стран Восточной Азии: культура отдыха, еды и питья. Влияние социального аспекта на поведение покупателей и поставщиков. Взаимосвязь деловой сферы с другими сферами жизни. Влияние языка на предпринимательское мышление. Категория времени и ведение бизнеса. Специфика конкурентной среды и деловая коммуникация. Различия в китайском, корейском и японском подходах к организации бизнеса.

Тема 3. 2 час. Особенности инновационной системы Китая и системы защиты интеллектуальной собственности.

Этапы формирования инновационной системы КНР. Основные тенденции в трансформации национальной инновационной системы КНР. Особенности национальной инновационной системы КНР на современном этапе. Инновационный потенциал КНР. История формирования системы защиты интеллектуальной собственности в КНР. Рынок контрафактной продукции и явление «Шаньчжай». Инструменты защиты интеллектуальной собственности: авторское право, торговые марки, патенты.

Раздел 2. 8 час. Межкультурные коммуникации в рамках подготовительного этапа работы над контрактом.

Раздел посвящен описанию различных этапов подготовки сделки.

Тема 4. 2 час. Поиск и проверка партнера в Китае.

Каналы нахождения поставщика в Китае: запросы и оферты, выставки-ярмарки, поиск в интернете, посредники, совместные предприятия, другие каналы. Подготовка к выставке-ярмарке. Проверка поставщика, посещение фабрики.

Тема 5. 2 час. Финансовые аспекты контрактов при взаимодействии с КНР.

Специфика международных расчетов. Выбор валюты. Валютные риски и защита о них. Встречная торговля. Условия и формы расчетов. Аккредитив, инкассо, переводы. Банковские гарантии.

Тема 6. 2 час. Логистика, таможня и базовые условия поставок товаров при взаимодействии с КНР.

Реквизиты внешнеторгового контракта. Документарная база экспортных и импортных операций. Базовые условия поставок Инкотермс. Таможенные сборы. НТ ВЭД.

Тема 7. 2 час. Особенности переговорного процесса при работе с Китаем.

Понятие переговоров. Этапы переговоров. Стили переговоров: кооперативные, конкурентные, жесткие, VIP- -переговоры, война. «Точки слова» в переговорах, принципы управления переговорами. Переговорные техники. Особенности переговорного процесса с китайским контрагентом.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Раздел 1. 18 час. Межкультурные коммуникации и деловая среда в Китае и странах Восточной Азии.

Раздел дает общее представление о деловой культуре, стиле менеджмента особенностях ведения бизнеса в Китае и других странах Восточной Азии

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 1. 2 час. Основы теории межкультурной коммуникации.

Культура, коммуникация, межкультурная коммуникация: понятия. Особенности дисциплины межкультурная коммуникация. Типологии культур: г. Хофстеде, Э. Холла, Р. Льюиса. Психологические аспекты коммуникации. Стереотипы и предрассудки. Конфликты, стратегии разрешения конфликтов.

Занятие предполагает заслушивание тематических материалов преподавателя и проведение свободной дискуссии.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 2. 4 час. Особенности деловой культуры и менеджмента в Китае и других странах Восточной Азии.

Влияние традиционных религиозных и философских представлений на деловое взаимодействие в странах Восточной Азии. Этнопсихологические особенности ведения бизнеса в странах Восточной Азии, категории «свои»-«чужие» в бизнесе. Понятие «лица» и его место в деловой коммуникации. Формальные и неформальные отношения. Сущность понятия «гуанси». Деловой этикет при общении с партнерами из Китая, Кореи, Японии, «деловые поверья», роль подарков. Роль досуговой сферы в деловых коммуникациях с партнерами из стран Восточной Азии: культура отдыха, еды и питья. Влияние социального аспекта на поведение покупателей и поставщиков. Взаимосвязь деловой сферы с другими сферами жизни. Влияние языка на предпринимательское мышление. Категория времени и ведение бизнеса. Специфика конкурентной среды и деловая коммуникация. Различия в китайском, корейском и японском подходах к организации бизнеса.

Занятие предполагает заслушивание тематических материалов преподавателя и проведение свободной дискуссии.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 3. 2 час. Особенности инновационной системы Китая и системы защиты интеллектуальной собственности.

Этапы формирования инновационной системы КНР. Основные тенденции в трансформации национальной инновационной системы КНР. Особенности национальной инновационной системы КНР на современном этапе. Инновационный потенциал КНР. История формирования системы защиты интеллектуальной собственности в КНР. Рынок контрафактной продукции и явление «Шаньчжай». Инструменты защиты интеллектуальной собственности: авторское право, торговые марки, патенты.

Занятие предполагает заслушивание тематических материалов преподавателя и проведение свободной дискуссии.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 4. 2 час. Деловой этикет в странах Восточной Азии.

Предполагает проведение дискуссии со студентами по темам:

1. Деловой этикет в Китае
2. Деловой этикет в Японии
3. Деловой этикет в Ю. Корее

4. Деловой этикет во Вьетнаме
5. Деловой этикет в Индии
6. Деловой этикет в США
7. Деловой этикет в России

Студенты готовят доклады на 5-7 мин по заявленным темам, подготовка презентации в MS PowerPoint приветствуется. После заслушивания докладов проводится дискуссия с участие всех присутствующих в группе студентов. Методические указания по подготовке и проведению дискуссии приведены в разделе 8.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 5. 2 час. Особенности организации бизнеса в странах Восточной Азии.

Предполагает проведение дискуссии со студентами по темам:

1. Традиционный тип организации бизнеса в Китае: семейное предприятие.
2. Современный тип организации бизнеса в Китае: крупные сетевые предприятия
3. Цифровизация бизнеса в условиях Китая.
4. Особенности модели функционирования We-Chat
5. Традиционные модели организации бизнеса в Корее: Чеболь
6. Японская модель ведения бизнеса: корпорации и корпоративное управление (Дзайбацу, Кэйрэцу)
7. Цифровизация бизнеса в Корее
8. Цифровизация бизнеса в Японии.

Студенты готовят доклады на 5-7 мин по заявленным темам, подготовка презентации в MS PowerPoint приветствуется. После заслушивания докладов проводится дискуссия с участие всех присутствующих в группе студентов. Методические указания по подготовке и проведению дискуссии приведены в разделе 8.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 6. 2 час. Потребительские рынки в странах Восточной Азии.

Предполагает проведение дискуссии со студентами по темам:

1. Потребительский рынок и особенности потребительского поведения в Китае
2. Потребительский рынок и особенности потребительского поведения в России

3. Потребительский рынок и особенности потребительского поведения в Ю. Корее
4. Потребительский рынок и особенности потребительского поведения в Японии
5. Потребительский рынок и особенности потребительского поведения в Индии
6. Потребительский рынок и особенности потребительского поведения во Вьетнаме

Студенты готовят доклады на 5-7 мин по заявленным темам, подготовка презентации в MS PowerPoint приветствуется. После заслушивания докладов проводится дискуссия с участие всех присутствующих в группе студентов. Методические указания по подготовке и проведению дискуссии приведены в разделе 8.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 7. 4 час. Стратегемы в деловой жизни.

Занятие проходит в рамках презентации индивидуальных творческих заданий студентов по теме применения стратегем в разных сферах жизни общества. Студенты получают список из 36 китайских стратегем (в том числе иероглифическое написание, транскрипция, перевод на русский и краткий комментарий по сути стратегемы.) Каждый студент выбирает по три понравившиеся стратегемы (рекомендуется не повторяться при выборе стратегем). Для выбранных стратегем нужно сделать следующее:

1. Подобрать пример(ы) аналогов в культурах других стран (пословицы, поговорки, фразеологизмы). Минимум 1 пример.
2. Привести примеры использования в реальной жизни (можно выбрать любую сферу жизни - социальный, экономический, политический аспект; можно взять собственный опыт или более масштабный пример, не связанный с Вами). Минимум 1 пример.
3. Подготовит список литературы, где указать использованные материалы.

Объем работы от 1,5 до 5 стр. Times New Roman 12 шрифт, полуторный интервал.

Раздел 2. 18 час. Межкультурные коммуникации в рамках подготовительного этапа работы над контрактом.

Раздел посвящен описанию различных этапов подготовки сделки.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 8. 2 час. Поиск и проверка партнера в Китае.

Каналы нахождения поставщика в Китае: запросы и оферты, выставки-ярмарки, поиск в интернете, посредники, совместные предприятия, другие каналы. Подготовка к выставке-ярмарке. Проверка поставщика, посещение фабрики.

Занятие предполагает заслушивание тематических материалов преподавателя и проведение свободной дискуссии.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 9. 2 час. Финансовые аспекты контрактов при взаимодействии с КНР.

Специфика международных расчетов. Выбор валюты. Валютные риски и защита о них. Встречная торговля. Условия и формы расчетов. Аккредитив, инкассо, переводы. Банковские гарантии.

Занятие предполагает заслушивание тематических материалов преподавателя и проведение свободной дискуссии.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 10. 2 час. Логистика, таможня и базовые условия поставок товаров при взаимодействии с КНР.

Реквизиты внешнеторгового контракта. Документарная база экспортных и импортных операций. Базовые условия поставок Инкотермс. Таможенные сборы. НТ ВЭД.

Занятие предполагает заслушивание тематических материалов преподавателя и проведение свободной дискуссии.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 11. 4 час. Особенности переговорного процесса при работе с Китаем.

Понятие переговоров. Этапы переговоров. Стили переговоров: кооперативные, конкурентные, жесткие, VIP-переговоры, война. «Точки слова» в переговорах, принципы управления переговорами. Переговорные техники. Особенности переговорного процесса с китайским контрагентом.

Занятие предполагает заслушивание тематических материалов преподавателя и проведение свободной дискуссии.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 12. 2 час. Разработка и описание бизнес-модели при взаимодействии с Китаем.

В рамках этого практического занятия студентам предлагается выполнить творческое задание индивидуально, или в малых группах (до 3-х человек).

Придумайте на Ваш взгляд перспективную схему двустороннего коммерческого взаимодействия с китайским партнером. Аргументируйте, почему на Ваш взгляд такая бизнес-модель имеет перспективы.

Опишите Вашу бизнес-модель (Ваш пример) по схеме Остервальдера, т.е. опишите потребительские сегменты, ценностные предложения, каналы коммуникации, отношения с клиентами, потоки доходов, ключевые виды деятельности, главные ресурсы, ключевых партнеров, структуру издержек.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 13. 2 час. Оценка потребительского рынка, прогнозирование запросов потребителей.

В рамках задания студенты продолжают выполнять задания либо индивидуально, либо в малых группах.

Для Вашего примера составьте портрет как минимум для двух типичных покупателей Вашего продукта (потребителей услуги). При составлении портрета старайтесь выделить особенности (черты) клиента, которые будут определять выбор товара и запрос к продукту.

Примеры портретов приведены в разделе 8.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 14. 2 час. Работа с запросами потребителя.

В рамках задания студенты продолжают выполнять задания либо индивидуально, либо в малых группах.

Для вашего примера опишите барьеры, триггеры и нативность в отношении потребителя (можно выбрать любой из портретов потребителя). Барьеры - возникают при желании воспользоваться продуктом (услугой). бывают критическими (неминуемо приводят у отказу от продукта (услуги)) и не критическими.

Триггеры - помогают и стимулируют клиентов принять решение в пользу Вашего продукта (услуги). Почему пользователь хочет воспользоваться продуктом (услугой) еще раз?

Нативность - устоявшиеся паттерны поведения пользователей в отношении продукта (услуги). Соответствие нативности позволяет продукту (услуге) "бесшовно" войти в жизнь клиента.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 15. 2 час. Деловая игра «Российско-китайские деловые переговоры».

В рамках занятия предполагается проведение деловой игры с целью отработки процесса межкультурной коммуникации в формате «аквариум». Методика проведения игры и описание кейса приведены в разделе 8.

5. СТРУКТУРА, СОДЕРЖАНИЕ, УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Рекомендации по самостоятельной работе студентов

Учебным планом по курсу предусмотрено 72 часа на самостоятельную работу студентов во время семестра.

Целью самостоятельной работы является формирование способностей к самостоятельному обучению, поиску и обработке информации, обобщению, оформлению и представлению результатов, их критическому анализу, поиску неординарных решений, формулировке и аргументированному отстаиванию собственного мнения, навыкам подготовки выступлений и ведения дискуссии.

Самостоятельная работа по курсу предусматривает следующие виды работы:

- подготовка студентов к участию в дискуссии во время практических занятий;
- закрепление теоретических знаний в процессе подготовки к тестированию;
- выполнение творческих заданий;
- подготовка к деловой игре;
- подготовка к зачету.

Проверка результатов самостоятельной работы студентов осуществляется как в ходе практических занятий, так по результатам тестирования и устных опросов.

План-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине

№ п/п	Вид самостоятельной работы	Дата/сроки выполнения	Примерные нормы времени на выполнение	Форма контроля
1	Задания для самостоятельной работы к практическим занятиям 1-3, 8-11.	1-18 недели семестра	27 ч.	Тест
2	Задания для самостоятельной работы к практическим занятиям 4-6.	1-18 недели семестра	9 ч.	Доклад
3	Задания для самостоятельной работы к практическому занятию 7.	1-18 недели семестра	7 ч.	Творческое задание «Стратегемы»
4	Задания для самостоятельной работы к практическим занятиям 12-14.	1-18 недели семестра	9 ч.	Творческие задания по построению бизнес-моделей и работе с потребителями

5	Задания для самостоятельной работы к практическому занятию 15.	1-18 недели семестра	2 ч.	Подготовка к деловой игре
6	Подготовка к зачету		18 ч.	зачет

Задания для самостоятельной работы к практическим занятиям 1-3, 8-11.

Методические рекомендации по подготовке к тестированию.

Тестирование является важной формой организации постоянной работы студента, развития умений и навыков в течение четко ограниченного времени формулировать краткие и точные ответы на поставленные в тесте вопросы.

Цель – проверить знания студентов по пройденному в течение семестра теоретическому материалу. В процессе подготовки к тестированию студент повторяет теоретический материал, систематизирует знания по теме.

Предварительно преподаватель должен ознакомить студентов с основными требованиями к написанию тестов, предоставить им информацию по тематике проводимых тестов и датами их написания в соответствии с заранее подготовленными и утвержденными рейтинг-планами. Тестирование обычно проводится в конце семестра. В зависимости от количества студентов в группе предлагается несколько вариантов теста на одно занятие. Содержательно тест включает в себя вопросы 2 разделов лекционных занятий. Тесты, которые проводятся в течение семестра, содержат 10 вопросов и даются в открытой и закрытой формах. Закрытая форма теста предлагает студенту выбор одного правильного ответа из нескольких вариантов ответа. В открытой форме теста студент должен сам написать правильный ответ на поставленный вопрос.

При подготовке к написанию теста студенту необходимо повторить и закрепить материал лекционных занятий по соответствующим темам, а также желательно ознакомиться с дополнительной литературой, используя тезисное конспектирование с целью лучшего закрепления и понимания материала.

Примерные критерии оценивания в рамках тестирования приведены в Приложении.

Задания для самостоятельной работы к практическим занятиям 4-6.

Методические указания к подготовке к дискуссии

Целью подготовки студента к дискуссии является формирование способностей к самостоятельному обучению, поиску и обработке информации, обобщению, оформлению и представлению результатов, их критическому анализу, поиску неординарных решений, формулировке и

аргументированному отстаиванию собственного мнения, навыкам ведения дискуссии.

Целью практических занятий 1-3 является формирование у студентов представления об основных особенностях делового этикета, деловой среды и потребительского рынка в странах Восточной Азии.

Требования к представлению и оформлению результатов подготовки к дискуссии.

При условии успешного участия в дискуссии, наличия содержательных устных ответов в рамках дискуссии письменное представление результатов самостоятельной работы не требуется, за исключением письменного представления докладов основных докладчиков.

В случае присутствия на дискуссии без деятельного в ней участия студенту предлагается составить план-конспект дискуссии и сформулировать свое мнение по материалу, озвученному в рамках дискуссии, в форме письменного доклада.

В случае отсутствия на практическом занятии по уважительным причинам студенту предлагается оформить результаты самостоятельной работы в форме письменного доклада по одной из дискуссионных тем.

Рекомендации по выполнению:

При осуществлении внеаудиторной самостоятельной работы в рамках подготовки к дискуссии студенту рекомендуется сочетать чтение материала основной и дополнительной литературы с их тезисным конспектированием, схематичным или табличным представлением для лучшего закрепления и осознания материала. При составлении тезисного конспекта рекомендуется также записывать собственные мысли/впечатления от материала, что в последствии может облегчить формулировку собственного мнения. Рекомендуется составление краткого плана ответа по одной из дискуссионных тем. При размышлении над проблемным вопросом рекомендуется фиксировать на бумаге свои мысли, даже если они приходят спонтанно, и лишь затем производить их критический анализ и проработку аргументации.

Требования к содержанию доклада основных докладчиков

Доклад – сообщение, представляющее собой развернутое изложение определённой темы. Содержание доклада должно соответствовать заявленной теме. Не допускаются рассуждения, не связанные с рассматриваемой проблемой. Студенту необходимо придерживаться логики изложения (работа с понятиями при необходимости, постановка проблемы, рассмотрение путей ее решения, выводы). В конце доклада обязательно должны быть представлены выводы.

Доклад должен быть представлен устно и письменно. В письменном варианте доклада обязательен список использованной литературы.

Требования к оформлению:

Структурно письменный доклад должен состоять из следующих частей:

- Титульный лист
- Введение (постановка цели и задач)
- Основная часть

- Заключение
- Список литературы.

Требования к оформлению: объем доклада – от 5 до 10 листов, печатается на листах А4, шрифт – Times New Roman, кегль – 14пт, полуторный межстрочный интервал, поля (верхнее и нижнее – 2 см, левое – 3 см, правое – 1 см), табуляция – 1,25 см, выравнивание текста – по ширине, каждый раздел доклада начинается с нового листа.

При предоставлении результатов работы на практическом занятии приветствуется наличие презентации.

Требования к презентации:

Объем презентации – не более 10-15 слайдов. Обязательно наличие титульного слайда, на котором фиксируется тема презентации, и заключительного слайда, на котором фиксируются ФИО студентов, выполнявших работу.

Содержательно презентация не должна быть перегружена текстом, и информация в ней должна комментироваться докладчиком(ами).

Критерии оценки выступления на дискуссии представлены в Приложении.

Задания для самостоятельной работы к практическому занятию 7.

Студенты получают список из 36 китайских стратагем (в том числе иероглифическое написание, транскрипция, перевод на русский и краткий комментарий по сути стратагемы.) Каждый студент выбирает по три понравившиеся стратагемы (рекомендуется не повторяться при выборе стратагем). Для выбранных стратагем нужно сделать следующее:

1. Подобрать пример(ы) аналогов в культурах других стран (пословицы, поговорки, фразеологизмы). Минимум 1 пример.
2. Привести примеры использования в реальной жизни (можно выбрать любую сферу жизни - социальный, экономический, политический аспект; можно взять собственный опыт или более масштабный пример, не связанный с Вами). Минимум 1 пример.
3. Подготовит список литературы, где указать использованные материалы.

Объем работы от 1,5 до 5 стр. Times New Roman 12 шрифт, полуторный интервал.

Задания для самостоятельной работы к практическим занятиям 12-14.

Задания практических занятий 5-7 взаимосвязаны между собой. Они могут выполняться индивидуально или в малых группах, однако рекомендуется пользоваться материалами предыдущего занятия для выполнения последующих.

Задание (общая часть).

Придумайте на Ваш взгляд перспективную схему двустороннего коммерческого взаимодействия с китайским партнером. Аргументируйте, почему на Ваш взгляд такая бизнес-модель имеет перспективы.

Задание часть 1

Опишите Вашу бизнес-модель (Ваш пример) по схеме Остервальдера, т.е. опишите потребительские сегменты, ценностные предложения, каналы коммуникации, отношения с клиентами, потоки доходов, ключевые виды деятельности, главные ресурсы, ключевых партнеров, структуру издержек. Обратите внимание, что текста при этом описании не много.

Задание часть 2

Для Вашего примера составьте портрет как минимум для двух типичных покупателей Вашего продукта (потребителей услуги). При составлении портрета старайтесь выделить особенности (черты) клиента, которые будут определять выбор товара и запрос к продукту. Также не обязательно все расписывать многословно.

Пример:

"Портреты потребителей медицинских услуг:

Потребитель 1 - ""Алтарь делу: непокоренный""

Ключевые черты потребителя:

здоровье не на первом месте, но нужны регулярные проверки в медицинском учреждении и/или регулярная связь с врачом, важно поддерживать здоровье. в оптимальном состоянии, позволяющем не ограничивать себя в обычном образе жизни

Запрос к продукту

Стремление в ""одной таблетке"" - то есть придерживается назначенной схемы лечения, но стремится оптимизировать ее.

Стремление к ""бесшовности"" сервисов - то есть к тому, чтобы врач подстраивался под график клиента

Потребитель 2 - ""Принявший""

Ключевые черты потребителя:

Полностью перестроил всю жизнь, поставив здоровье о себе на первое место. Безукоризненно придерживается схемы лечения и прислушивается к рекомендациям врача, ищет дополнительную информацию для оптимального лечения

Запрос к продукту

ищет грамотного врача, способного грамотно объяснить как действие лекарственных препаратов, так и нюансы нового образа жизни. Ищет

возможность для регулярных профилактических процедур, чтобы предотвратить ухудшение состояния"

Задание часть 3

Для вашего примера опишите барьеры, триггеры и нативность в отношении потребителя (можно выбрать любой из портретов потребителя)

Барьеры - возникают при желании воспользоваться продуктом (услугой). бывают критическими (неминуемо приводят к отказу от продукта (услуги)) и не критическими.

Триггеры - помогают и стимулируют клиентов принять решение в пользу Вашего продукта (услуги). Почему пользователь хочет воспользоваться продуктом (услугой) еще раз?

Нативность - устоявшиеся паттерны поведения пользователей в отношении продукта (услуги). Соответствие нативности позволяет продукту (услуге) "бесшовно" войти в жизнь клиента.

Задания для самостоятельной работы к практическому занятию 15.

В рамках практического занятия предполагается проведение деловой игры. В рамках подготовки к ней рекомендуется в первую очередь повторить материал по темам особенности деловой культуры и менеджмента в Китае, переговоры, поиск и проверка надежности поставщика.

6. КОНТРОЛЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КУРСА

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Оценочные средства	
			текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Раздел 1. Межкультурные коммуникации и деловая среда в Китае и странах Восточной Азии практические занятия 1-7	УК-4.2. Составляет деловую профессиональную документацию и тексты на русском и иностранном языке	Доклад (УО-3); Тест (ПР-1); Творческое задание (ПР-15)	Экзамен
		УК-5.1. Анализирует важнейшие идеологические и ценностные системы, сформировавшиеся в ходе исторического развития: обосновывает актуальность их использования в профессиональном взаимодействии		
		УК-5.2. Выстраивает профессиональное взаимодействие с учетом особенностей основных форм научного сознания, деловой и общей культуры представителей других этносов и конфессий, различных социальных групп		
		УК-6.2. Определяет приоритеты профессионального роста, траекторию и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки по выбранным критериям		
		ПК-2.2. Осуществляет подготовку и принятие управленческих решений с учетом их соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства при осуществлении контрактной деятельности		
2	Раздел 2. Межкультурные коммуникации в рамках	УК-4.2. Составляет деловую профессиональную документацию и тексты на русском и иностранном языке	Тест (УО-3); Деловая и/или ролевая игра (ПР-10)	Экзамен

<p>подготовительного этапа работы над контрактом практические занятия 8-15</p>	<p>УК-5.1. Анализирует важнейшие идеологические и ценностные системы, сформировавшиеся в ходе исторического развития: обосновывает актуальность их использования в профессиональном взаимодействии</p>	<p>Творческое задание (ПР-15)</p>	
	<p>УК-5.2. Выстраивает профессиональное взаимодействие с учетом особенностей основных форм научного сознания, деловой и общей культуры представителей других этносов и конфессий, различных социальных групп</p>		
	<p>УК-6.2. Определяет приоритеты профессионального роста, траекторию и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки по выбранным критериям</p>		
	<p>ПК-2.2. Осуществляет подготовку и принятие управленческих решений с учетом их соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства при осуществлении контрактной деятельности</p>		

Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие результаты обучения, представлены в Приложении

7. СПИСОК УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература

1. Барышников Н.В. Основы профессиональной межкультурной коммуникации: учебник. – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 368 с. <http://znanium.com/catalog/product/408974>
2. Ермошина, Г.П. Региональная экономика [Электронный ресурс] : Учебное пособие/Г.П. Ермошина, В.Я. Поздняков. – М.: ИНФРА-М. 2017. – 576 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/854340>
3. Международный бизнес: Учебное пособие / В.К. Поспелов, Н.Н. Котляров, Н.В. Лукьянович, Е.Б. Стародубцева; Под ред. В.К. Поспелова. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 256 с.: 60x90 1/16. (обложка) ISBN 978-5-9558-0355-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/443413>
4. Чеботарев Н.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Чеботарев Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 350 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24797.html> .— ЭБС «IPRbooks»

Дополнительная литература

1. Азиатская модель управления : Удачи и провалы самого динамичного региона в мире: Научно-популярное / Стадвелл Д. - М.:Альпина Паблишер, 2017. - 536 с.: ISBN 978-5-9614-6128-2 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1001987>
2. Английский язык для делового общения: ролевые игры по менеджменту : учеб. пособие / З.В. Маньковская. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 119 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа <http://www.znanium.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/11161 - <http://znanium.com/bookread2.php?book=942781>
3. Белобров В.П. Физическая и экономическая география стран Восточной и Юго-Восточной Азии (с основами экономики природопользования) [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.П. Белобров, В.Т. Дмитриева, А.Ю. Куленкамп. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский городской педагогический университет, 2013. — 204 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/26729.html>
4. Белов, А.В. Япония: экономика и бизнес [Электронный ресурс]: Учебное пособие/ А.В. Белов. - СПб.: СПбГУ. 2017. – 383 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1001401>
5. Выходцева, И. С. Речевая культура делового общения : учебно-методическое пособие/ И.С. Выходцева. – Саратов : Вузовское образование, 2016. – 48 с. <http://www.iprbookshop.ru/54485.html>
6. Маслов, А. Наука управления Китаем. Зеркало для дракона [Электронный ресурс] / А. Маслов. — Электрон. текстовые данные. — М. :

РИПОЛ классик, 2017. — 272 с. — 978-5-386-09906-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/73162.html>

7. Национальные стереотипы в межкультурной коммуникации: Монография / Сорокина Н.В. - М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 265 с.: 60x88 1/16. - (Научная мысль) (Обложка) ISBN 978-5-369-01325-0 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/445197>

8. Новая экономика: теория и практика / Е.Ф. Авдокушин; Под ред. Е.Ф. Авдокушина, В.С. Сизова. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 368 с.: 60x90 1/16. - (Экономика 2.0). (переплет) ISBN 978-5-9776-0306-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/449418>

9. Петровски М. Инвестиционный климат России по оценкам международного бизнес-сообщества. // Мировое и национальное хозяйство. – 2014. – 2(29). – С.1-63. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=22558845>

10. Политическая система современной Японии [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов/ П.А. Калмычек [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Аспект Пресс, 2013.— 384 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/21065.html> .— ЭБС «IPRbooks»

11. Рот, Ю. Межкультурная коммуникация. Теория и тренинг [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Ю. Рот, Г. Коптельцева. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 223 с. — 5-238-01056-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81799.html>

12. Сравнительное правоведение: национальные правовые системы. Т. 3. Правовые системы Азии / Под ред. В.И. Лафитского - М.: Контракт: ИЗиСП, 2014. - 704 с.: 60x90 1/16. (п) ISBN 978-5-98209-144-4 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/445259>

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. «South China Morning Post». Сайт электронной версии газеты, освещающий актуальные вопросы Сянгана, Китая и Азии в целом. На английском языке. <https://beta.scmp.com>

2. «Asia Briefing» информационный портал о последних новостях в сфере бизнеса в странах Азии <http://www.asiabriefing.com>

3. «Asia Times» информационный новостной портал <http://atimes.com/>

Перечень информационных технологий и программного обеспечения

- программы, обеспечивающие доступ в сеть Интернет
- программы для демонстрации создания презентаций (например, «Microsoft PowerPoint»)
- стандартные программы для работы с документами Microsoft Office.

8.МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Курс дисциплины «Межкультурные коммуникации в контрактной деятельности» предусматривает проведение практических занятий, что способствует успешному формированию компетенций у студентов.

Цели практических занятий и используемые методы проведения занятий

Целью практических занятий является выработка соответствующих умений и навыков у студентов. Особое внимание на практических занятиях необходимо уделять самостоятельной работе студентов. Это создает условия для развития научного мышления и аналитических навыков, а также усиливает мотивацию. Практические занятия позволяют проверить знания студентов, поэтому они являются хорошим средством оперативной обратной связи.

Так как одной из целей практических занятий является выработка умений и навыков на основе самостоятельной работы с литературой по курсу, целесообразно проводить практические занятия после того, как студенты ознакомились с литературой по соответствующему разделу. На практических занятиях используются такие методы активного обучения, как презентация студенческих докладов и дискуссия. При этом данный набор методов активного обучения отнюдь не является исчерпывающим, преподаватель может при необходимости адаптировать набор заданий под потребности конкретной студенческой группы.

Дискуссии и презентации докладов направлены на развитие навыков аргументирования своего мнения, публичных выступлений и умение признавать ошибочность своих суждений.

Практические занятия в формате презентации докладов проводятся следующим образом:

- преподаватель начинает практическое занятие, обозначает рассматривая на занятии вопросы и список докладчиков, напоминает регламент проведения занятия, ставить учебные цели проведения занятия;

- заслушивание докладчиков. Докладчики презентуют результаты своей самостоятельной работы, наличие презентации в формате PowerPoint приветствуется. После заслушивания материала по каждому вопросу у группы есть возможность задать несколько вопросов докладчику, либо дополнить выступающего.

- подведение итогов. Резюмируются достигнутые результаты. В этой части занятия обучаемых есть возможность обсудить проблемные моменты, связанные с выступлениями. Также в этой части занятия оглашается список вопросов для обсуждения на следующем практическом занятии.

Специфической характеристикой групповой дискуссии является то, что в ней происходит сопоставление информации, мнений, идей, предложений ее участников. Общая цель дискуссии – анализ или решение какой-то проблемы, поэтому практическое занятие в виде групповой дискуссии целесообразнее проводить по темам с выраженным проблемным компонентом. В каждом отдельном случае общая цель конкретизируется в комплексе более частных задач.

Одним из условий для дискуссии является хорошая подготовка к ней всех обучаемых. Им заранее необходимо указать проблемы и основные вопросы

для обсуждения, поиска наиболее приемлемых решений. Формулировка вопросов должна вовлекать студентов в процесс научного познания, поэтому лучше, чтобы на них не было очевидного ответа.

Процедурно занятие в формате дискуссии можно разделить на следующие части:

1. Вводная часть. Основными целями этой части занятия является настройка студентов на рабочий лад, а также контроль уровня их подготовленности к дискуссии. Проводится как правило в формате постановки вопросов, требующих быстрого ответа. Вопросы адресуются студентам индивидуально и могут включать следующие аспекты: вопросы по понятийному аппарату темы, вопросы на знание проблем и противоречий изучаемой темы, вопросы по ориентированию по литературе. На этом же этапе оговаривается регламент проведения дискуссии, распределяются роли.

2. Дискуссия. Заслушиваются выступления докладчиков по вопросам. По одному вопросу может быть несколько докладов, если информация разноплановая. Также на этом этапе происходит обсуждение проблемы. Для более активного вовлечения студентов в процесс обсуждения заранее распределяются роли, например, выделяются:

- аналитик, задача которого составить целостное восприятие ситуации и выявить причинно-следственные связи;
- критик, задача которого критиковать позицию докладчика;
- генератор идей, задача которого предоставить нетривиальный взгляд на обсуждаемую проблему.

Состав и содержание ролей может быть расширен и варьироваться в зависимости от темы занятия или конкретных потребностей студенческой группы.

При проведении дискуссии преподавателю необходимо:

- направлять обучаемых на то, чтобы они научно раскрывали свои тезисы, логически и последовательно обосновывали свои доказательства;
- поощрять участников, активно и заинтересованно обсуждавших поставленные проблемы;
- следить, чтобы план семинара не был перегружен второстепенными вопросами.

3. Заключительная часть. Подводятся итоги дискуссии, делается вывод о том, были ли достигнуты поставленные цели, обсуждаются сложности для обучающихся и типичные ошибки.

Методические рекомендации по подготовке к деловой игре

Проведение деловой игры «Российско-китайские деловые переговоры».

Используемая технология обучения: ролевая игра в формате «аквариум»

Пояснения по используемой методике:

Аквариум – ролевая игра, в которой принимает участие небольшая группа студентов, а остальные выступают в роли наблюдателей, что позволяет одной части студентов «проживать» ситуацию, а другой анализировать ситуацию со стороны.

Цель:

- отработка процесса межкультурной коммуникации в условиях российско-китайских деловых переговоров

Игровые условия:

Игра проводится один раз в течение одного занятия (для группы до 20 чел.). Преподаватель поясняет формат занятия студентам. Студенты делятся на три команды: команда, участвующая в переговорах с российской стороны (3-4 человека); команда, участвующая в переговорах с китайской стороны (3-4 человека); команда наблюдателей (оставшаяся часть группы).

Каждая из команд, получает карточку с заданием (описанием ситуации). Ей дается время на подготовку к игре: проанализировать ситуацию, распределить роли в команде, сформулировать цели, выбрать стратегию проведения переговоров и используемые приемы или задачи по анализу игровой ситуации и т.д.

Далее проводится сама игра. Команды ведут деловые переговоры и стараются достигнуть поставленных целей на наиболее выгодных для себя условиях. При этом выбранная командами тактика должна соответствовать национальному стилю ведения переговоров (китайскому/ русскому). Тактика выбирается в соответствии со знаниями, полученными в теоретической части курса.

В конце занятия следует рефлексия, в ходе которой студенты вместе с преподавателем анализируют впечатления «игроков» и «наблюдателей» от проведенной игры. Выявляются ошибки и удачные моменты. Делается вывод о достижении (или не достижении) поставленной цели занятия и выявляются умения и навыки, полученные или закрепленные на занятии.

Преподаватель следит за регламентом проведения занятия, соблюдением правил игры, оценивает активность индивидуальных игроков в команде.

Рекомендуется на время проведения деловой игры выделить игровые зоны в аудитории (для подготовки каждой из команд, для проведения самих переговоров, для наблюдателей за ходом игры).

Карточки команд**Команда 1. Российская делегация**

Ваша фирма занимается поставкой игрушек из-за рубежа на российский рынок и их реализацией в местной сети магазинов. Вашей компанией был заключен контракт на поставку игрушечных вертолетов с крутящимся винтом с китайской компанией-производителем. Дизайн игрушек был адаптирован для российского рынка. При этом ранее с этой компанией у вас отношений не было.

Общая сумма контракта составила \$50000.

Поставку игрушек было решено совершить пятью равными партиями в течение шести месяцев. Базовые условия поставки товара СІР (стоимость и страхование уплачены до). Предполагалось, что наценка при продаже

конечному потребителю для каждой партии составит \$4000. Ваши расходы на таможенную очистку составили \$1000 на партию.

Первая партия вертолетов была поставлена китайской стороной в срок, однако оказалось, что винт самолета не крутится. Причиной стало то, что болт крепления винта был сильно перетянут и его надо ослабить. В случае несвоевременного поступления товара в продажу Вы теряете примерно 5% прибыли с партии. Ваши расходы на экстренную переупаковку товара и устранение «дефекта» составили \$2000 для первой партии.

В контракте с китайским поставщиком прописано, что в случае обнаружения в поставленном товаре значительных дефектов, китайская сторона возмещает убытки российской стороны и платит неустойку в \$3000 на партию. Кроме того, в этом случае предусмотрена возможность преждевременного расторжения контракта.

Для устранения создавшейся проблемной ситуации были назначены очные переговоры с китайской стороной. В состав вашей делегации должны войти исполнительный директор фирмы (ранее присутствовал на переговорах с китайской стороной), начальник отдела по контролю качества (ранее присутствовал на переговорах), остальные члены делегации еще не определены.

Ваша задача: разрешить создающуюся ситуацию с наибольшей выгодой для своей компании, при этом постараться не прибегать к крайней мере (досрочному расторжению контракта).

Пояснения по подготовке к игре:

Составьте веер целей

Распределите роли в делегации

Выберите стратегию ведения переговоров и используемые приемы (используя теоретический материал курса)

В случае необходимости обсудите особые приемы коммуникации внутри делегации.

Команда 2. Китайская делегация

Ваша компания занимается производством игрушек под заказ. Предусмотрена возможность адаптации продукции под потребности потребителя. Вашей компанией был заключен контракт на производство игрушечных вертолетов с крутящимся винтом оригинального дизайна с российской компанией-дистрибьютором. С этой российской компанией вы имеете дело в первый раз, но Ваш партнер не исключает возможности дальнейшего сотрудничества после реализации заключенного контракта.

Общая сумма контракта составила \$50000.

Поставку игрушек было решено совершить пятью равными партиями в течение шести месяцев. Базовые условия поставки товара СІР (стоимость и страхование уплачены до).

Ваши расходы на исходные материалы из/п составили \$25000

Стоимость адаптации продукции под требования заказчика: \$4000.

Первая партия игрушек была поставлена вами в срок, однако российская сторона вышла на связь и сообщила, что винт у вертолета не крутится. После проверки настроек сборочного конвейера вы обнаружили, что болт крепления винта немного перетянут, что мешает его подвижности.

В случае обнаружения в поставленном товаре значительных дефектов, российская сторона может запросить возмещение убытков и неустойку в \$3000 на партию. Кроме того, в этом случае предусмотрена возможность преждевременного расторжения контракта.

Для устранения создавшейся проблемной ситуации были назначены очные переговоры с российской стороной. В состав вашей делегации должны войти исполнительный директор фирмы (ранее присутствовал на переговорах с российской стороной), начальник отдела по контролю качества (ранее присутствовал на переговорах), остальные члены делегации еще не определены.

Ваша задача: доказать, что выявленный дефект не является существенным и разрешить создающуюся ситуацию с наибольшей выгодой для своей компании.

Пояснения по подготовке к игре:

Составьте веер целей

Распределите роли в делегации

Выберите стратегию ведения переговоров, используемые приемы, применимые в этой ситуации стратагемы (используя теоретический материал курса)

В случае необходимости обсудите особые приемы коммуникации внутри делегации.

Команда 3. «Наблюдатели»

В ходе ведения переговоров двумя командами постарайтесь определить и зафиксировать следующие моменты:

- Распределение ролей команд-«игроков» (в том числе какая делегация является «гостем», какая «хозяином», меняется ли этот статус-кво в процессе переговоров).

- Выбранную стратегию и тактику(и) ведения переговоров.

- Какие приемы ведения переговоров используют команды, соответствуют ли они менталитету команды.

- Какие позиции занимают команды: соперничество, уступка, компромисс, избегание, сотрудничество.

- Ошибки игроков (тактические, фактические, коммуникационные (несоответствие этикету))

Общаться с представителями команд не разрешается. Общаться с другими «наблюдателями» можно только во время подготовки. Во время самой игры необходимо соблюдать тишину, чтобы не мешать «игрокам».

Пояснения по подготовке к игровому этапу занятия:

Убедитесь, что все задачи Вам ясны, при необходимости проконсультируйтесь с преподавателем.

Можно распределить роли среди «наблюдателей»: тогда каждый будет фиксировать только свой аспект происходящего.

Регламент

Этапы игры	Время; мин.
Вступительное слово преподавателя, разделение студентов на команды	5
Подготовка каждой из команд	35
Игровая часть (проведение переговоров)	30
Рефлексия	20

Рекомендации по планированию и организации времени, отведенного на изучение дисциплины

Практические занятия требуют подготовки как со стороны преподавателя, так и со стороны студентов и обычно проводятся по следующему плану: вступительное слово (на котором формулируются цель и задачи занятия), практическая работа по достижению поставленных задач, подведение итогов, рефлексия, являющаяся важной формой анализа и обратной связи. Соответствующее распределение рабочего времени: вступительное слово – 5-10% длительности занятия, практическая работа – до 80%, подведение итогов – 5%, рефлексия – 5-10%.

Рекомендации по работе с литературой

По ходу прохождения курса преподаватель рекомендует студентам ознакомиться с соответствующими главами учебных пособий основной литературы для дополнения и закрепления материала, обсуждаемого на практических занятиях. Так как предмет курса специфичен, количество русскоязычных источников скудно и постоянно требуется обновление информации, студентам не рекомендуется заканчивать освоение информации только ознакомлением с учебниками. Для поиска последней актуальной информации рекомендуется также прибегать к ресурсам сети «Интернет». Это особенно важно при подготовке к практическим занятиям. Кроме того, обязательным условием получения актуальной информации является использование новостных, статистических и информационных официальных порталов из рекомендованного перечня ресурсов сети «Интернет».

Рекомендации по подготовке к зачету

При подготовке к зачету студентам рекомендуется в первую очередь ориентироваться на материал занятий. Рекомендуется повторить конспекты, а также тезисы и выводы, полученные в ходе занятий. При необходимости материал нужно дополнять, опираясь на издания списка основной литературы и рекомендованных информационных порталов сети «Интернет». Ответ на вопрос должен быть кратким, четким и отражающим основные тезисы вопроса. В идеале он должен укладываться в 10 мин.

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебные занятия по дисциплине могут проводиться в следующих помещениях, оснащенных соответствующим оборудованием и программным обеспечением, расположенных по адресу Приморский край, г. Владивосток, Фрунзенский р-н г., Русский Остров, ул. Аякс, п, д. 10:

Перечень материально-технического и программного обеспечения дисциплины приведен в таблице.

№ помещения по плану БТИ	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы ¹	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
Учебные аудитории для проведения учебных занятий:			
	D208/347, D303, D313а, D401, D453, D461, D518, D708, D709, D758, D761, D762, D765, D766, D771, D917, D918, D920, D925, D576, D807	Лекционная аудитория оборудована маркерной доской, аудиопроигрывателем	
	D229, D304, D306, D349, D350, D351, D352, D353, D403, D404, D405, D414, D434, D435, D453, D503, D504, D517, D522, D577, D578, D579, D580, D602, D603, D657, D658, D702, D704, D705, D707, D721, D722, D723, D735, D736, D764, D769, D770, D773, D810, D811, D906, D914, D921, D922, D923, D924, D926	Мультимедийная аудитория: Проектор Mitsubishi EW330U, Экран проекционный ScreenLine Trim White Ice, профессиональная ЖК-панель 47", 500 Кд/м2, Full HD M4716CCBA LG, подсистема видеоисточников документ-камера CP355AF Avervision; подсистема видеокоммутации; подсистема аудиокоммутации и звукоусиления; подсистема интерактивного управления	
	D207/346	Мультимедийная аудитория: Проектор 3-chip DLP, 10 600 ANSI-лм, WUXGA 1 920x1 200 (16:10) PT-DZ110XE Panasonic; экран 316x500 см, 16:10 с эл. приводом; крепление настенно-потолочное Elpro Large Electrol Projecta; профессиональная ЖК-панель 47", 500 Кд/м2, Full HD M4716CCBA LG; подсистема видеоисточников документ-камера CP355AF Avervision; подсистема видеокоммутации; подсистема аудиокоммутации и звукоусиления; подсистема интерактивного управления),	

¹ В соответствии с п.4.3.1 ФГОС

	D226	Мультимедийная аудитория: Проектор Mitsubishi EW330U, Экран проекционный ScreenLine Trim White Ice, профессиональная ЖК-панель 47", 500 Кд/м2, Full HD M4716CCBA LG, подсистема видеокоммутации; подсистема аудиокоммутации и звукоусиления; подсистема интерактивного управления), D362 (профессиональная ЖК-панель 47", 500 Кд/м2, Full HD M4716CCBA LG, подсистема аудиокоммутации и звукоусиления; Компьютерный класс на 15 посадочных мест	
	D447, D448, D449, D450, D451, D452, D502, D575	Мультимедийная аудитория: Проектор Mitsubishi EW330U, Экран проекционный ScreenLine Trim White Ice, подсистема видеоисточников документ-камера CP355AF Avervision; подсистема видеокоммутации; подсистема аудиокоммутации и звукоусиления; подсистема интерактивного управления	
	D446, D604, D656, D659, D737, D808, D809, D812	Мультимедийная аудитория: Проектор Mitsubishi EW330U, Экран проекционный ScreenLine Trim White Ice, профессиональная ЖК-панель 47", 500 Кд/м2, Full HD M4716CCBA LG, подсистема видеоисточников документ-камера CP355AF Avervision; подсистема видеокоммутации; подсистема аудиокоммутации и звукоусиления; подсистема интерактивного управления; Компьютерный класс; Рабочее место: Компьютеры (Твердотельный диск - объемом 128 ГБ; Жесткий диск - объем 1000 ГБ; Форм-фактор – Tower); комплектуется клавиатурой, мышью. Монитором AOC i2757Fm; комплектом шнуров эл. питания) Модель - M93p 1; Лингафонный класс, компьютеры оснащены программным комплексом Sanako study 1200	
	D501, D601	Мультимедийная аудитория: Проектор Mitsubishi EW330U, Экран проекционный ScreenLine Trim White Ice, профессиональная ЖК-панель 47", 500 Кд/м2, Full HD M4716CCBA LG, подсистема видеоисточников документ-камера CP355AF Avervision; подсистема видеокоммутации; подсистема аудиокоммутации и звукоусиления; подсистема интерактивного управления; Компьютерный класс на 26 рабочих мест. Рабочее место: Моноблок Lenovo C360G-i34164G500UDK	
	Помещения для самостоятельной работы:		
	A1042 аудитория для самостоятельной работы студентов	Моноблок Lenovo C360G-i34164G500UDK – 115 шт.; Интегрированный сенсорный дисплей	Microsoft Windows 7 Pro MAGic 12.0 Pro, Jaws for Windows 15.0 Pro, Open

		<p>Polymedia FlipBox; Копир-принтер-цветной сканер в e-mail с 4 лотками Xerox WorkCentre 5330 (WC5330C; Полноцветный копир-принтер-сканер Xerox WorkCentre 7530 (WC7530CPS Оборудование для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья: Дисплей Брайля Focus-40 Blue – 3 шт.; Дисплей Брайля Focus-80 Blue; Рабочая станция Lenovo ThinkCentre E73z – 3 шт.; Видео увеличитель ONYX Swing-Arm PC edition; Маркер-диктофон Touch Мемо цифровой; Устройство портативное для чтения плоскочечатных текстов PEarl; Сканирующая и читающая машина для незрячих и слабовидящих пользователей SARA; Принтер Брайля Emprint SpotDot - 2 шт.; Принтер Брайля Everest - D V4; Видео увеличитель ONYX Swing-Arm PC edition; Видео увеличитель Topaz 24” XL стационарный электронный; Обучающая система для детей тактильно-речевая, либо для людей с ограниченными возможностями здоровья; Увеличитель ручной видео RUBY портативный – 2 шт.; Экран Samsung S23C200B; Маркер-диктофон Touch Мемо цифровой.</p>	<p>book 9.0, Duxbury BrailleTranslator, Dolphin Guide (контракт № А238-14/2); Неисключительные права на использование ПО Microsoft рабочих станций пользователей (контракт ЭА-261-18 от 02.08.2018): - лицензия на клиентскую операционную систему; - лицензия на пакет офисных продуктов для работы с документами включая формат.docx , .xlsx , .vsd , .ptt.; - лицензия па право подключения пользователя к серверным операционным системам , используемым в ДВФУ : Microsoft Windows Server 2008/2012; - лицензия на право подключения к серверу Microsoft Exchange Server Enterprise; - лицензия па право подключения к внутренней информационной системе документооборота и порталу с возможностью поиска информации во множестве удаленных и локальных хранилищах, ресурсах, библиотеках информации, включая порталные хранилища, используемой в ДВФУ: Microsoft SharePoint; - лицензия на право подключения к системе централизованного управления рабочими станциями, используемой в ДВФУ: Microsoft System Center.</p>
--	--	---	---

X. ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонды оценочных средств представлены в Приложении.



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

**ВОСТОЧНЫЙ ИНСТИТУТ – ШКОЛА РЕГИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ**

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
**по дисциплине «Межкультурные коммуникации в контрактной
деятельности»**
Направление подготовки 40.04.01 Юриспруденция
**магистерская программа «Правовое регулирование и управление
контрактной деятельностью»**
Форма подготовки очная

Владивосток
2021

Перечень форм оценивания, применяемых на различных этапах формирования компетенций в ходе освоения дисциплины / модуля

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Оценочные средства	
			текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Раздел 1. Межкультурные коммуникации и деловая среда в Китае и странах Восточной Азии практические занятия 1-7	УК-4.2. Составляет деловую профессиональную документацию и тексты на русском и иностранном языке	Доклад (УО-3); Тест (ПР-1); Творческое задание (ПР-15)	Экзамен
		УК-5.1. Анализирует важнейшие идеологические и ценностные системы, сформировавшиеся в ходе исторического развития: обосновывает актуальность их использования в профессиональном взаимодействии		
		УК-5.2. Выстраивает профессиональное взаимодействие с учетом особенностей основных форм научного сознания, деловой и общей культуры представителей других этносов и конфессий, различных социальных групп		
		УК-6.2. Определяет приоритеты профессионального роста, траекторию и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки по выбранным критериям		
		ПК-2.2. Осуществляет подготовку и принятие управленческих решений с учетом их соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства при осуществлении контрактной деятельности		
2	Раздел 2. Межкультурные коммуникации в рамках	УК-4.2. Составляет деловую профессиональную документацию и тексты на русском и иностранном языке	Тест (УО-3); Деловая и/или ролевая игра (ПР-10)	Экзамен

<p>подготовительного этапа работы над контрактом практические занятия 8-15</p>	<p>УК-5.1. Анализирует важнейшие идеологические и ценностные системы, сформировавшиеся в ходе исторического развития: обосновывает актуальность их использования в профессиональном взаимодействии</p>	<p>Творческое задание (ПР-15)</p>	
	<p>УК-5.2. Выстраивает профессиональное взаимодействие с учетом особенностей основных форм научного сознания, деловой и общей культуры представителей других этносов и конфессий, различных социальных групп</p>		
	<p>УК-6.2. Определяет приоритеты профессионального роста, траекторию и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки по выбранным критериям</p>		
	<p>ПК-2.2. Осуществляет подготовку и принятие управленческих решений с учетом их соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства при осуществлении контрактной деятельности</p>		

Оценочные средства для текущего контроля

Текущая аттестация студентов по дисциплине «Межкультурные коммуникации в контрактной деятельности» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной.

Текущая аттестация по дисциплине проводится в форме контрольных мероприятий по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

В ходе текущей аттестации используются следующие оценочные средства:

Доклад (УО-3) - продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.

Тест (ПР-1) - Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося

Деловая игра (ПР-10) - Совместная деятельность группы обучающихся под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально- ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи

Творческое задание (ПР-15) - Частично регламентированное задание, имеющее нестандартное решение и позволяющее диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения. Может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся

Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

Преподаватель оценивает *учебную дисциплину* студентов на протяжении освоения дисциплины: посещаемость всех видов занятий студентами фиксируется преподавателем в процентном соотношении. Пропуск студентом практического занятия по уважительной причине должен быть документально подкреплён, при отсутствии на практическом занятии студент обязан отчитаться по соответствующим видам работ, проводимых на практическом занятии.

Активность на занятиях фиксируется преподавателем в ходе выставления оценок по практическим занятиям. Оценивается не только выступление студента с сообщением по конкретному вопросу, но и готовность студента участвовать в дискуссии, задавать вопросы, высказывать свое мнение по обсуждаемой проблеме.

Степень усвоения теоретических знаний и уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы оценивается преподавателем по результатам проведения соответствующих видов работ (устных ответов во время дискуссии, защиты доклада) в рамках практических занятий, а также по результатам написания эссе и работы по решению разноуровневых заданий и задач. Учитываются уровень креативности, готовность работать в команде, навыки презентации материала и т.д. Каждому виду работы, выполненному студентом в рамках практического занятия, соответствует весовой процентный коэффициент от итоговой текущей оценки в соответствии с нижеприведенной таблицей:

№	Вид работы	Максимальный балл	Проходной балл	Весовой коэффициент,
---	------------	-------------------	----------------	----------------------

				%
1	Доклады	100	61	20
2	Творческие задания	100	61	20
3	Деловая игра	100	61	10
4	Тест	100	61	50

Результаты самостоятельной работы оцениваются преподавателем по результатам проведения соответствующих видов работ (устных ответов во время дискуссии, защиты доклада, эссе и разноуровневых заданий и задач) в рамках практических занятий. Оцениваются готовность студента к работе на практическом занятии, степень самостоятельности при выполнении заданий, знакомство с соответствующей литературой. Особое внимание самостоятельной работе студента необходимо уделять при выставлении оценки по результатам написания эссе и презентации докладов.

Результирующая оценка за текущую аттестацию вычисляется по результатам суммы произведений фактически полученных студентами баллов и весовых коэффициентов по соответствующим видам работы.

Способ округления результирующей оценки по текущей аттестации: арифметический.

Примерные критерии оценки письменного/устного доклада, выступления во время дискуссии, эссе, в том числе выполненных в форме презентаций:

✓ 100-86 баллов выставляется студенту, если студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно-правового характера. Студент знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно

✓ 85-76 - баллов - работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна-две ошибки в оформлении работы

✓ 75-61 балл – студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы

✓ 60-50 баллов - если работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

Критерии оценки творческих заданий

Оценка	Требования к сформированным компетенциям
86-100 баллов	Задача выполнено полностью. студент приводит полную, четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения.
76-85 баллов	Задача выполнена полностью, но студент не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не подтвержденная ссылками на конкретные факты.
61-75 баллов	Задача выполнена более чем на 2/3, но в рамках установленного на выступление регламента, студент расплывчато раскрывает решение, не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. В основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения.
0-60 баллов	Задача не выполнена, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализ кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или отчете-презентации, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе.

Критерии оценки активности студентов во время деловой игры

«Отлично» - Студент проявляет высокую степень активности в игре. Использует теоретический материал. Демонстрирует способность работать в команде и формулировать цели и обеспечивать их достижение. Демонстрирует готовность взять на себя инициативу в сложной ситуации.

«Хорошо» - Студент проявляет достаточную степень активности в игре. Использует теоретический материал. Демонстрирует способность работать в команде и формулировать цели и обеспечивать их достижение.

«Удовлетворительно» - Студент принимает участие в игре, но недостаточно активно. Теоретический материал используется не в полной мере. Студент не участвует в определении целей, однако предпринимает усилия по их достижению.

«Не удовлетворительно» - Студент не принимает активное участие в игре. Знаний теоретического материала не достаточно для применения на практике. Студент не принимает активное участие в работе команды, стараясь «отсидеться» и надеясь на усилия других членов команды.

Критерии оценки тестовых заданий:

Набранные баллы	Оценка
86-100	отлично
85-76	хорошо
75-61	Удовлетворительно
0-60	Неудовлетворительно

Фонд тестовых заданий.

1. Выберите правильные утверждения о типологизации культур
 - Для низкоконтекстных культур характерно автоматическое распространения статуса человека на разные сферы жизни.
 - Для высококонтекстных культур характерна высокая плотность социальных связей
 - Классификация корпоративных культур Г. Хофстеде является единственноверной и признанной в рамках теории межкультурной коммуникации
 - По классификации Р. Льюиса культуры разделяются на монохромные и полихромные.
 - В соответствии с классификацией Э. Холла культуры предложено поделить на высококонтекстные и низкоконтекстные

- Существует множество подходов к типологизации культур, в том числе классификации Г. Хофстеде, Э. Холла, Р. Льюиса

- Классификация Г. Хофстеде предполагает классификацию культур по 6 ти параметрам (дистанцированность от власти, индивидуализм — коллективизм, маскулинность — феминность, принятие — непринятие неопределенности, прагматизм, сдержанность)

- Для высококонтекстных культур характерно четкое отделение личной жизни от профессиональной.

2. Отметьте верные утверждения об эффективности коммуникации:

- Согласно прагматическому подходу эффективность коммуникации определяется адекватностью реакции со стороны адресата

- Семантический и прагматический подходы полностью противоречат друг другу

- Согласно информационному подходу эффективность коммуникации определяется количеством информации, которую адресанту удалось передать без потерь

- Эффективная коммуникация с точки зрения семантического подхода не может быть не эффективной сточки зрения прагматического подхода

- Семантический подход к определению эффективности коммуникации предполагает акцент исключительно на вербальных аспектах коммуникации

3 При межкультурном общении необходимо:

- в случае недостатка информации о стандартном поведении представителей другой культуры рекомендуется внимательно наблюдать за собеседником

- недооценка важности невербальных аспектов коммуникации не может вызвать у собеседника ощущения дискомфорта и помешать достижению цели коммуникации

- в случае недостатка информации о стандартном поведении представителей другой культуры целесообразно опираться на правила поведения в своей культуре

- корректно использовать дополнительные каналы коммуникации

- корректно кодировать информацию в основном канале (правильно говорить на языке)

- учитывать значимость различных каналов передачи информации в разных культурах

4 Источники знания личности о своем Я

- социальное сравнение
- знание о своих родителях
- ранняя социализация
- социальная идентичность
- оценки других людей
- самонаблюдение

5 Какие коммуникативные стратегии могут использоваться для защиты публичного Я в рамках теории вежливости

- Осуществление косвенного речевого акта.
- Стратегия, которая предполагает преимущественное использование приемов («ритуалов») негативной вежливости.
- Акцент на невербальной коммуникации.
- Осуществление прямого речевого акта.
- Стратегия, которая предполагает преимущественное использование приемов («ритуалов») позитивной вежливости.
- Признание отсутствия необходимости защиты позитивного образа публичного Я и акцент на защите негативного образа публичного Я

6 Каковы последствия сложившихся практик управления на китайских семейных предприятиях

- Минимальная асимметрия информации среди служащих высшего звена компании
- Ограниченные возможности сотрудничества
- Широкое применение практики делегирования полномочий
- Угроза разделения персонала на фракции
- Пропасть между начальником и подчиненным
- Налаженный механизм инновационной деятельности
- Пониженная инициативность работников
- Неспособность компании к расширению

7 Какой принцип китайского менеджмента обуславливает склонность китайцев к промедлению при решении сложных проблем или к перекладыванию ответственности на других лиц?

- "Интерактивизм"
- "Дерево как символ организации"
- "Правило третьего пути"
- Управление посредством человеческих отношений
- "Разумность"
- Признание "Воли Неба"
- "Человек во главе угла"

8 Каковы «три столпа» китайского стиля управления?

- «Индивидуализм»
- «Дерево как символ организации»
- «Правило третьего пути»
- «Разумность»
- «Коллективизм»
- «Человек во главе угла»
- «Интерактивизм»

9 Назовите основные особенности традиционного китайского семейного предприятия

- Патернализм
- Неограниченные возможности расширения
- Обостренное внимание к сплоченности корпорации и защите интересов ее членов
- Доминирование личностного фактора в отношениях
- Высокая склонность к инициативности среди сотрудников
- Делегирование полномочий как обычная практика
- Сложившаяся договорная культура

10 Какая группа терминов "Инкотермс" предполагает две разные критические точки: точку, где обязанности переходят от продавца к покупателю, и точку, где от продавца к покупателю переходят риски?

- Группа F

- ГруппаЕ
- ГруппаС
- ГруппаВ
- ГруппаА
- ГруппаD

Оценочные средства для промежуточной аттестации

Код и наименование индикатора компетенции	Результаты обучения	Шкала оценивания промежуточной аттестации			
		Неудовлетворительн о	Удовлетворительн о	Хорошо	Отлично
УК-4.2. Составляет деловую профессиональную документацию и тексты на русском и иностранном языке	Знает: нормы и правила ведения делового общения, дискуссий и переговоров на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках	Студент не знает нормы и правила ведения делового общения, дискуссий и переговоров на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках	Студент демонстрирует посредственные знания норм и правил ведения делового общения, дискуссий и переговоров на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках	Студент демонстрирует хорошие знания норм и правил ведения делового общения, дискуссий и переговоров на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках	Студент демонстрирует отличные знания норм и правил ведения делового общения, дискуссий и переговоров на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках
	Умеет: использовать языковые формы делового общения на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках;	Студент не умеет использовать языковые формы делового общения на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках	Студент в большинстве ситуаций умеет использовать языковые формы делового общения на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках	Студент умеет использовать языковые формы делового общения на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках	Студент отлично использует языковые формы делового общения на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках
	Владеет: навыками делового общения в академической и профессиональной сфере на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках	Студент не владеет навыками делового общения в академической и профессиональной сфере на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках	Студент демонстрирует удовлетворительные навыки делового общения в академической и профессиональной сфере на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках	Студент демонстрирует хорошие навыки делового общения в академической и профессиональной сфере на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках	Студент демонстрирует отличные навыки делового общения в академической и профессиональной сфере на государственном и иностранном (ых) (китайском) языках

			иностранном (ых) (китайском) языках		иностранном (ых) (китайском) языках
УК-5.1. Анализирует важнейшие идеологические и ценностные системы, сформировавшиеся в ходе исторического развития: обосновывает актуальность их использования в профессиональном взаимодействии	Знает: культурные особенности и традиции различных сообществ в Китае	Студент не знает культурные особенности и традиции различных сообществ в Китае	Студент демонстрирует посредственные знания культурных особенностей и традиций различных сообществ в Китае	Студент демонстрирует хорошие знания культурных особенностей и традиции различных сообществ в Китае	Студент демонстрирует отличные знания культурных особенностей и традиции различных сообществ в Китае
	Умеет: учитывать культурные особенности и традиции различных сообществ в Китае в процессе взаимодействия	Студент не умеет учитывать культурные особенности и традиции различных сообществ в Китае в процессе взаимодействия	Студент в большинстве ситуаций умеет учитывать культурные особенности и традиции различных сообществ в Китае в процессе взаимодействия	Студент умеет учитывать культурные особенности и традиции различных сообществ в Китае в процессе взаимодействия	Студент отлично умеет учитывать культурные особенности и традиции различных сообществ в Китае в процессе взаимодействия
	Владет: навыками применения информации о культурных особенностях различных сообществ в Китае в процессе межкультурного взаимодействия	Студент не владеет навыками применения информации о культурных особенностях различных сообществ в Китае в процессе межкультурного взаимодействия	Студент демонстрирует удовлетворительные навыки применения информации о культурных особенностях различных сообществ в Китае в процессе межкультурного взаимодействия	Студент демонстрирует хорошие навыки применения информации о культурных особенностях различных сообществ в Китае в процессе межкультурного взаимодействия	Студент демонстрирует отличные навыки применения информации о культурных особенностях различных сообществ в Китае в процессе межкультурного взаимодействия
УК-5.2. Выстраивает профессиональное взаимодействие с учетом особенностей основных форм научного сознания, деловой и общей культуры представителей других	Знает: особенности толерантного и конструктивного взаимодействия с различными социокультурными группами в Китае с целью реализации профессиональных задач	Студент не знает особенности толерантного и конструктивного взаимодействия с различными социокультурными группами в Китае с целью реализации профессиональных задач	Студент демонстрирует посредственные знания особенностей толерантного и конструктивного взаимодействия с различными социокультурными группами в Китае с целью реализации профессиональных задач	Студент демонстрирует хорошие знания особенностей толерантного и конструктивного взаимодействия с различными социокультурными группами в Китае с целью реализации профессиональных задач	Студент демонстрирует отличные знания особенностей толерантного и конструктивного взаимодействия с различными социокультурными группами в Китае с целью реализации профессиональных задач

этносов и конфессий, различных социальных групп	Умеет: толерантно и конструктивно взаимодействовать с людьми в Китае с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции	Студент не умеет толерантно и конструктивно взаимодействовать с людьми в Китае с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции	Студент в большинстве ситуаций умеет толерантно и конструктивно взаимодействовать с людьми в Китае с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции	Студент умеет толерантно и конструктивно взаимодействовать с людьми в Китае с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции	Студент отлично умеет толерантно и конструктивно взаимодействовать с людьми в Китае с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции
	Владеет: навыками толерантного и конструктивного взаимодействия с людьми в Китае с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции	Студент не владеет навыками толерантного и конструктивного взаимодействия с людьми в Китае с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции	Студент демонстрирует удовлетворительные навыки толерантного и конструктивного взаимодействия с людьми в Китае с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции	Студент демонстрирует хорошие навыки толерантного и конструктивного взаимодействия с людьми в Китае с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции	Студент демонстрирует отличные навыки толерантного и конструктивного взаимодействия с людьми в Китае с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции
УК-6.2. Определяет приоритеты профессионального роста, траекторию и способы совершенствования собственной деятельности на основе	Знать требования рынка труда и образовательного процесса по выстраиванию траектории собственного профессионального роста; техники самоорганизации и самоконтроля для реализации собственной деятельности	Студент требования рынка труда и образовательного процесса по выстраиванию траектории собственного профессионального роста; техники самоорганизации и самоконтроля для реализации собственной деятельности	Студент демонстрирует посредственные знания требования рынка труда и образовательного процесса по выстраиванию траектории собственного профессионального роста; техники самоорганизации и самоконтроля для	Студент демонстрирует хорошие знания требования рынка труда и образовательного процесса по выстраиванию траектории собственного профессионального роста; техники самоорганизации и самоконтроля для реализации собственной деятельности	Студент демонстрирует отличные знания требования рынка труда и образовательного процесса по выстраиванию траектории собственного профессионального роста; техники самоорганизации и самоконтроля для

самооценки по выбранным критериям			реализации собственной деятельности		реализации собственной деятельности
	Уметь определить собственное ресурсное состояние и выбрать средства его коррекции; приобретать новые знания для выстраивания траектории собственного профессионального роста	Студент не умеет определять собственное ресурсное состояние и выбрать средства его коррекции; приобретать новые знания для выстраивания траектории собственного профессионального роста	Студент в большинстве ситуаций умеет определять собственное ресурсное состояние и выбрать средства его коррекции; приобретать новые знания для выстраивания траектории собственного профессионального роста	Студент умеет определять собственное ресурсное состояние и выбрать средства его коррекции; приобретать новые знания для выстраивания траектории собственного профессионального роста	Студент отлично умеет определять собственное ресурсное состояние и выбрать средства его коррекции; приобретать новые знания для выстраивания траектории собственного профессионального роста
	Владеет навыками определения приоритетов профессионального роста, траекторию и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки по выбранным критериям	Студент не владеет навыками определения приоритетов профессионального роста, траекторию и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки по выбранным критериям	Студент демонстрирует удовлетворительные навыки определения приоритетов профессионального роста, траекторию и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки по выбранным критериям	Студент демонстрирует хорошие навыки определения приоритетов профессионального роста, траекторию и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки по выбранным критериям	Студент демонстрирует отличные навыки определения приоритетов профессионального роста, траекторию и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки по выбранным критериям
ПК-2.2. Осуществляет подготовку и принятие управленческих решений с учетом их соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям	Знает: этапы и способы принятия управленческих решений в сфере контрактной деятельности	Студент не знает этапы и способы принятия управленческих решений в сфере контрактной деятельности	Студент демонстрирует посредственные знания этапов и способов принятия управленческих решений в сфере контрактной деятельности	Студент демонстрирует хорошие знания этапов и способов принятия управленческих решений в сфере контрактной деятельности	Студент демонстрирует отличные знания этапов и способов принятия управленческих решений в сфере контрактной деятельности
	Умеет: осуществлять подготовку и принятие управленческих с учетом их	Студент не умеет осуществлять подготовку и принятие управленческих с учетом их соответствия	Студент в большинстве ситуаций умеет осуществлять подготовку и принятие	Студент умеет осуществлять подготовку и принятие управленческих с учетом	Студент отлично умеет осуществлять подготовку и принятие управленческих с

законодательства при осуществлении контрактной деятельности	соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства	требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства	управленческих с учетом их соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства	их соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства	учетом их соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства
	Владеет: навыками подготовки и принятия управленческих решений с учетом их соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства, регулирующего отношения в сфере контрактной деятельности	Студент не владеет навыками подготовки и принятия управленческих решений с учетом их соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства, регулирующего отношения в сфере контрактной деятельности.	Студент демонстрирует удовлетворительные навыки подготовки и принятия управленческих решений с учетом их соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства, регулирующего отношения в сфере контрактной деятельности	Студент демонстрирует хорошие навыки подготовки и принятия управленческих решений с учетом их соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства, регулирующего отношения в сфере контрактной деятельности	Студент демонстрирует отличные навыки подготовки и принятия управленческих решений с учетом их соответствия требованиям сложившихся условий управления и требованиям законодательства, регулирующего отношения в сфере контрактной деятельности

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине «Межкультурные коммуникации в контрактной деятельности» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной. В случае если студент на высоком уровне выполнил все задания по текущему контролю знаний, возможно выставление оценки по результатам семестрового рейтинга.

По дисциплине «Межкультурные коммуникации в контрактной деятельности» предусмотрен промежуточный контроль в виде зачета.

Зачет проводится в устной форме с использованием такого оценочного средства, как устный опрос в форме ответов на вопросы, и осуществляется ведущим преподавателем.

До дня проведения зачета студентам выдаются вопросы для подготовки, а также разъясняется порядок проведения экзамена и предъявляемые требования.

Студент, прибывший на зачет, тянет билет, берет лист устного ответа и приступает к подготовке. На подготовку к ответу отводится 15-20 мин., на устный опрос студента отводится как правило не более 10 мин. Все записи при подготовке к ответу производятся только в листе устного ответа. Результаты промежуточной аттестации проставляются в виде записей: «зачтено», «незачтено»- и фиксируются на листе устного опроса и в электронной ведомости.

Список вопросов для подготовки к зачету по дисциплине «Межкультурные коммуникации в контрактной деятельности»

1. Понятие бизнеса. Субъекты и формы организации бизнеса в странах Восточной Азии.
2. Российский капитал и бизнес в странах Восточной Азии
3. Особенности функционирования и управленческого процесса на предприятиях в странах Восточной Азии Р.
4. Открытие предприятия в странах Восточной Азии
6. Развитие ВЭД в странах Восточной Азии
7. Внешнеэкономическое взаимодействие РФ и стран Восточной Азии
8. Государственные и правовые институты регулирования бизнеса в странах Восточной Азии.
10. Управление интеллектуальной собственностью на предприятиях стран Восточной Азии
11. Влияние философских, религиозных и социокультурных особенностей на ведение бизнеса в странах Восточной Азии.
12. Деловой этикет при общении с партнерами.
13. Особенности невербального общения в странах Восточной Азии.
14. Сценарные коммуникации, воздействующие коммуникации, деловое общение и деловые переговоры.
15. Базовые правила переговоров.
16. Особенности проведения «жестких» переговоров.
17. Принципы управления переговорами.
18. Методы борьбы с переговорным прессингом.
19. Роль досуговой сферы в деловых коммуникациях с партнерами из стран Восточной Азии: культура отдыха, еды и питья.
20. Особенности управления персоналом на предприятиях Северо-Восточной Азии.

**Критерии выставления оценки студенту на зачете
по дисциплине «Межкультурные коммуникации в контрактной деятельности»:**

Баллы (рейтинговой оценки)	Оценка зачета (стандартная)	Требования к сформированным компетенциям
100 - 61	отлично/зачтено	Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, хорошо ориентируется в экономических понятиях и терминах, свободно отвечает на заданные дополнительные вопросы, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе не только материал лекционных занятий, но и освоенный им из списка основной и дополнительной литературы, умеет аргументировать и отстаивать свою точку зрения.
60 и меньше	неудовлетворительно	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, демонстрирует плохое знание не только вопросов экзаменационного билета, но и не может удовлетворительно ответить на заданные преподавателем дополнительные вопросы, не ориентируется в вопросах экономической теории, не знает экономической терминологии. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.