# ДІЛОВІ КУЛЬТУРИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

**Викладач:** кандидат економічних наук, доцент Венгерська Наталя Сергіївна

**Кафедра:** міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму, 5 корпус, ауд. 119

**E-mail:** nataljavengerskaja@gmail.com

**Телефон:** (061) 228-76-29

**Інші засоби зв’язку:** Moodle

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Освітня програма, рівень вищої освіти:** | | 051 Економіка, міжнародна економіка  магістр | | | | | | |
| **Статус дисципліни:** | | Вибіркова | | | | | | |
| **Кредити ECTS** | 5 | **Навч. рік:** | 2020-21 | | **Рік навчання** | 2 | **Тижні** | 11 |
| **Кількість годин** | 150 | **Кількість змістових модулів[[1]](#footnote-1)** | 2 | | **Лекційні заняття** – 22  **Практичні заняття** – 22  **Самостійна робота** – 106 | | | |
| **Вид контролю:** | | Залік | | |  | | | |
| **Посилання на курс в Moodle** | | | | https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=4572 | | | | | |
| **Консультації:** особисті – понеділок, з 12:00 до 13:00, 5 корпус, ауд.119;  дистанційні – Zoom, за попередньою домовленістю | | | | | | | | | |

**ОПИС КУРСУ**

Курс має на **меті** сформувати у студентів знання про природу ділової культури, розвиток уявлень про існуючі відмінності в діловій поведінці представників різних культур та системи знань про стратегію й тактику переговорного процесу в міжнародному бізнесі, практичні питання ефективної бізнес-взаємодії з людьми різноманітних культур, а також сформувати систему професійних компетенцій, які дозволять їм успішно виконувати функції управління в сучасних компаніях і мати певні конкурентні преваги на ринку праці України. Курс сприятиме розвитку таких «м’яких» навичок, як соціальні (швидкість адаптації, комунікація, робота в команді), і управлінські (управління часом, лідерство, рішення проблем, критичне мислення).

Глибоке, аналітичне читання книг з міжнародного бізнесу та бізнес-комунікації сприятиме розвитку таких затребуваних роботодавцями «м’яких» навичок, як комунікація, рішення проблем, критичне мислення.

Інтерактивний формат курсу, що спонукатиме до розв’язання проблемних кейсів, дебатів, полеміки, аргументованого відстоювання власної точки зору, орієнтований на розвиток критично важливих для міжнародника-економіста навичок ефективної усної комунікації та рішення проблем.

Рольові та ділові ігри сприятимуть розвитку адаптивності та емоційного інтелекту слухачів.

Виконання групових практичних завдань та підсумкових групових проектів спонукає до розвитку навичок командної роботи, організаційних та лідерських якостей.

**ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ**

**У разі успішного завершення курсу студент зможе:**

* володіти методами аналізу культурних особливостей ділової поведінки представників різних країн;
* аналізувати сучасні проблеми та протиріччя крос-культурних відносин у контексті глобалізації світової економіки;
* моделювати схему проведення двосторонніх та багатосторонніх переговорів;
* аналізувати переговорну ситуацію;
* діагностувати інтереси сторін на переговорах;
* застосовувати необхідний інструментарій для ведення переговорного процесу.

**ОСНОВНІ НАВЧАЛЬНІ РЕСУРСИ**

Презентації лекцій, плани семінарських занять, методичні рекомендації до виконання індивідуальних дослідницьких завдань та групових творчих проектів розміщені на платформі Moodle:

<https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=4572>

**КОНТРОЛЬНІ ЗАХОДИ**

**Поточні контрольні заходи (max 60 балів):**

Поточний контроль передбачає такі **теоретичні** завдання:

* Усне опитування теоретичних питань за кожною темою, обговорення україномовної та іншомовної професійної літератури в галузі ділового спілкування та міжнародного бізнесу (статті, книги українською та англійською мовою).
* Короткі тести/контрольні роботи за пройденим матеріалом.

Поточний контроль передбачає такі **практичні** завдання:

* розв’язання ситуаційних завдань.
* проблемні питання.

**Поточні атестації**

Атестація проводиться у формі тестування в системі MOODLE. Максимальна оцінка, яку студент може отримати по результатам кожної атестації складає 10 балів. Атестація складається з 10 тестових завдань. Тест містить 4 відповіді, одна з яких є правильною. За правильну відповідь на одне запитання студент отримує 1 бал, таким чином, відповівши правильно на всі запитання, студент може отримати 10 балів.

**Підсумкові контрольні заходи (max 40 балів):**

**Усна відповідь на заліку** (max 20 балів) передбачає розгорнуте висвітлення двох теоретичних питання (по 5 балів), одне ситуаційне завдання (5 балів), одне проблемне питання (5 балів).

Перелік питань див. на сторінці курсу у Moodle: https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=4572

**Підсумкове практичне завдання (дослідницький груповий проект)** – підготовка і презентація дослідницького групового проекту з курсу «Ділові культури в міжнародному бізнесі» виконується за обраною студентами (3-5 осіб в малій групі) темою з переліку запропонованих тем або студенти можуть обрати тему самостійно, але погодивши її з викладачем. Тема обирається впродовж перших двох тижнів семестру. Для запису на груповий проект слід впродовж перших двох тижнів семестру повідомити викладача із зазначенням обраної теми, прізвищ та функцій виконавців, контактних даних керівника проекту.

**Вимоги до дослідницького групового проекту**: обсяг – до 30 сторінок А4. Times New Roman, 14 pt, 1,5 інтервал. Презентація і обговорення відбуватиметься на останньому занятті. Презентації мають бути підготовлені в Power Point форматі. Виступ до 7 хвилин.

**Критерії оцінювання дослідницького групового проекту:**

**1. Дослідницька робота оцінюється в 10 балів:** науковість - 2,5 бали; актуальність - 2 бали; системність і повнота у розкритті теми - 2 бали; аргументованість висновків - 1,0 бал; грамотність викладу та культура оформлення - 0,5 бали; захист роботи - 1,0 бал; активна участь у веденні дискусій - 1,0 бал.

1. **Презентація до дослідницької роботи оцінюється в 10 балів:** відображено глибокий пошук матеріалу, логічно, оригінально та послідовно викладено матеріал презентації - 8-10 балів; елементи презентації показують оригінальність роботи, але недостатньо послідовно та логічно подано матеріал - 5-7 балів; презентація сфокусована на темі, але не розкриті основні аспекти теми презентації - 3-5 балів; наявні значні фактичні помилки, незрозумілості та нерозуміння теми - 0-2 бали.

**Шкала оцінювання: національна та ECTS**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| За шкалоюECTS | За шкалою університету | За національною шкалою | |
| Екзамен | Залік |
| A | 90 – 100 (відмінно) | 5 (відмінно) | Зараховано |
| B | 85 – 89 (дуже добре) | 4 (добре) |
| C | 75 – 84 (добре) |
| D | 70 – 74 (задовільно) | 3 (задовільно) |
| E | 60 – 69 (достатньо) |
| FX | 35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання) | 2 (незадовільно) | Не зараховано |
| F | 1 – 34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Контрольний захід** | | **Термін виконання** | **% від загальної оцінки** |
| **Поточний контроль (max 60%)** | |  |
| Змістовий модуль 1 (розділ 1) | Обговорення теоретичних питань та прочитаної літератури | *Семінари 1,2,3,4,5* | **10** |
| Розв’язання ситуаційних завдань або проблемних питань на практичному занятті | *Семінари 1,2,3,4,5* | **10** |
| Поточна атестація № 1 в системі MOODLE | *Тиждень 5* | **10** |
| Змістовий модуль 2 (розділ 2) | Обговорення теоретичних питань та прочитаної літератури | *Семінари 6,7,8,9,10,11* | **10** |
| Розв’язання ситуаційних завдань або проблемних питань на практичному занятті | *Семінари 6,7,8,9,10,11* | **10** |
| Поточна атестація № 1 в системі MOODLE | *Тиждень 11* | **10** |
| **Підсумковий контроль (max 40%)** | |  |  |
| Залік | |  | **20** |
| Захист дослідницького групового проекту | |  | **20** |
| **Разом** | |  | **100%** |

**Шкала оцінювання: національна та ECTS**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| За шкалоюECTS | За шкалою університету | За національною шкалою | |
| Екзамен | Залік |
| A | 90 – 100 (відмінно) | 5 (відмінно) | Зараховано |
| B | 85 – 89 (дуже добре) | 4 (добре) |
| C | 75 – 84 (добре) |
| D | 70 – 74 (задовільно) | 3 (задовільно) |
| E | 60 – 69 (достатньо) |
| FX | 35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання) | 2 (незадовільно) | Не зараховано |
| F | 1 – 34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом) |

**РОЗКЛАД КУРСУ ЗА ТЕМАМИ І КОНТРОЛЬНІ ЗАВДАННЯ**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Тиждень**  **і вид заняття** | **Тема заняття** | **Контрольне завдання** | **Кількість балів** |
| Змістовий модуль 1. | | | |
| Тиждень 1  Лекція 1 | Тема 1. Культура в міжнародному бізнесі в умовах глобалізації | Ознайомлення з літературою, яка обов'язкова до прочитання протягом семестру | - |
| Тиждень 1  Практичне  заняття 1 | Ситуація 1 - Торговий представник на Близькому Сході  Ситуація 2 - Шкідливі матеріали в Західній Африці | 4 |
| Тиждень 2  Лекція 2 | Ознайомлення з літературою, яка обов'язкова до прочитання протягом семестру | - |
| Тиждень 2  Практичне  заняття 2 | Ситуація 3 - Рекламна кампанія в південно-східній Азії  Ситуація 4 - Конфлікт на базі культурних розбіжностей на Близькому Сході | 4 |
| Тиждень 3  Лекція 3 | Тема 2. Міжнародні ділові переговори |  | - |
| Тиждень 3  Практичне  заняття 3 | Кейс. Переговори в Китаї «Про те, як Захід і Схід обговорювали на переговорах питання організації виробництва взуття»  Кейс. Переговори в Європі.  «Пригоди Southern Candles у Франції»  Тест. Оцінка власного стилю ведення переговорів. | 4 |
| Тиждень 4  Лекція 4 |  | - |
| Тиждень 4  Практичне  заняття 4 | Кейс. Переговори на Близькому Сході «Підготовка до переговорів - запорука успіху»  Методика розробки стратегії переговорів. | 4 |
| Тиждень 5  Лекція 5 | Тема 3. Невербальна комунікація: суть, види та особливості |  | - |
| Тиждень 5  Практичне  заняття 5 | Кейс. Переговори в Латинській Америці «Мексика: бізнес і розваги - одне іншому не заважає» | 4 |
| Тиждень 5 | Поточний контроль | Тестування за змістовим модулем 1 тести на платформі Moodle | 10 |
| Змістовий модуль 2. | | | |
| Тиждень 6  Лекція 6 | Тема 4 Діловий подарунок в міжнародній практиці: правила етикету |  | - |
| Тиждень 6  Практичне  заняття 6 | Кейс. Переговори в Азії «В'єтнам: "молодий тигр" економіки Азії. | 2 |
| Тиждень 7  Лекція 7 | Тема. 5 Гумор як елемент культури |  | - |
| Тиждень 7  Практичне  заняття 7 | Підготовка доповіді про роль гумору в міжнародних переговорах | 2 |
| Тиждень 8  Лекція 8 | Тема 6. Специфіка ділової культури в США, Німеччині, Китаї |  | - |
| Тиждень 8  Практичне  заняття 8 | Розробка стратегії переговорів з американцями, німцями та китайцями. | 4 |
| Тиждень 9  Лекція 9 | Тема 7. Особливості ділової комунікації в Туреччині, Індії, Росії |  | - |
| Тиждень 9  Практичне  заняття 9 | Розробка стратегії переговорів з представниками Туреччини, Індії та Росії | 4 |
| Тиждень 10  Лекція 10 | Тема 8 Особливості ділового спілкування в Україні |  | - |
| Тиждень 10  Практичне  заняття 10 | Розробка стратегії переговорів з представниками певної країни на вибір. | 4 |
| Тиждень 11  Лекція 11 | Тема 9 Порівняння української та іноземних ділових культур |  | - |
| Тиждень 11  Практичне  заняття 11 | Підсумковий контроль (практичний) | Дослідницький груповий проект, його публічна презентація | 20 |
| Тиждень 11 | Поточний контроль | Тестування за змістовим модулем 2 тести на платформі Moodle | 10 |
| Тиждень 12  Залік | Підсумковий контроль (теоретичний і практичний) |  | 20 |
| Всього | | | 100 |

**ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА**

***Книги:***

1. Стратегії та тактики міжнародних торговельно-економічних переговорів: міжпредметний комплексний тренінг / [Т.М. Циганкова, О.О. Євдоченко, А.О. Олефір, Г.В. Солодковська, Ю.М. Солодковський] К.: КНЕУ, 2010. 484 с.
2. Панченко Є. Г. Технології крос-культурного менеджменту: адаптація до умов реального середовища: Міжпредметний тренінг магіс- терської програми «Управління міжнародним бізнесом»: навч. посіб. / Є. Г. Панченко, Л. П. Петрашко. К. : КНЕУ, 2010. 191 с.
3. Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе : От столкновения к взаимопониманию. Пер. с англ. / Ричард Д. Льюис. 2-е изд. М. : Дело, 2001. 448с.
4. Селлих К., Джейн С. Переговоры в международном бизнесе. Пер. с англ. М. ООО "Издательство "Добрая книга", 2004. 336 с.
5. Brett, J. M. (2007). Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes and make decisions across cultural boundaries, 2nd. San Francisco: Jossey-Bass.
6. Faure, G. (2002). International Negotiation: The Cultural Dimension. In International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues. Edited by Victor A. Kremenyuk. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
7. Hofstede, G. and Minkov, M. (2010). Cultures and Organizations: Software of the Mind. New York: McGraw-Hill.
8. House, R.J., Hanges, P.J., Javidan, M., Dorfman, P.W. and Gupta, V. (2004). Culture, Leadership, and Organizations. The GLOBE Study of 62 Societies. Thousand Oaks, CA: Sage.
9. Katz, L. (2008). Negotiating International Business: The Negotiator's Reference Guide to 50 Countries Around the World, Booksurge.
10. Salacuse, J.W. (1991). Making Global Deal - Negotiating in the International Market Place, Boston: Houghton Mifflin.

**Інформаційні ресурси:**

1. Doing business in Ukraine. URL: http://www.ukraine.doingbusinessguide.co.uk/the-guide/business-etiquette,-languages-culture/
2. Salacuse, J.W. (2005). The top ten ways that culture can affect international negotiations. *Ivey Business Journal*, URL: http://iveybusinessjournal.com/topics/global-business/the-top-ten-ways-that-culture-can-affect-international-negotiations#.UjYIZ8aTgrU
3. Bliznyuk, T.: Cross-Cultural Peculiarities of Ukrainian Business Culture , URL: http://www.business-inform.net/pdf/2012/11\_0/259\_263.pdf

**РЕГУЛЯЦІЇ І ПОЛІТИКИ КУРСУ[[2]](#footnote-2)**

**Відвідування занять. Регуляція пропусків.**

Інтерактивний характер курсу передбачає обов’язкове відвідування практичних занять. Студенти, які за певних обставин не можуть відвідувати практичні заняття регулярно, мусять впродовж тижня узгодити із викладачем графік індивідуального відпрацювання пропущених занять. У випадку невиконання домашнього завдання бали не віднімаються та немає виставляються «штрафні бали». Проте окремі пропущенні завдання мають бути відпрацьовані на найближчій консультації впродовж тижня після пропуску. Відпрацювання занять здійснюється усно у формі співбесіди за питаннями, визначеними планом заняття.

Студенти, які станом на початок екзаменаційної сесії мають понад 70% невідпрацьованих пропущених занять, до відпрацювання не допускаються.

**Політика академічної доброчесності**

Кожний студент зобов’язаний дотримуватися принципів академічної доброчесності. Письмові завдання з використанням часткових або повнотекстових запозичень з інших робіт без зазначення авторства – це плагіат. Використання будь-якої інформації (текст, фото, ілюстрації тощо) мають бути правильно процитовані з посиланням на автора. До студентів, у роботах яких буде виявлено списування, плагіат чи інші прояви недоброчесної поведінки можуть бути застосовані різні дисциплінарні заходи (див. посилання на Кодекс академічної доброчесності ЗНУ в додатку до силабусу).

**Використання комп’ютерів/телефонів на занятті**

Використання мобільних телефонів, планшетів та інших гаджетів під час лекційних та практичних занять дозволяється виключно у навчальних цілях (для уточнення певних даних, перевірки правопису, отримання довідкової інформації тощо). Будь ласка, не забувайте активувати режим «без звуку» до початку заняття.

Під час виконання заходів контролю (термінологічних диктантів, контрольних робіт, іспитів) використання гаджетів заборонено. У разі порушення цієї заборони роботу буде анульовано без права перескладання.

**Комунікація**

Базовою платформою для комунікації викладача зі студентами є Moodle.

Очікується, що студенти перевірятимуть свою електронну пошту і сторінку дисципліни в Moodle та реагуватимуть своєчасно. Всі робочі оголошення можуть надсилатися через старосту, на електронну на пошту та розміщуватимуться в Moodle. Будь ласка, перевіряйте повідомлення вчасно. У темі листа обов’язково вказати факультет, група, ПІБ студента.

**ДОДАТОК ДО СИЛАБУСУ ЗНУ – 2020-2021**

***ГРАФІК НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ 2020-2021 н. р. (гіперпосилання на сторінку сайта)***

***АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ.*** Студенти і викладачі Запорізького національного університету несуть персональну відповідальність за дотримання принципів академічної доброчесності, затверджених ***Кодексом академічної доброчесності ЗНУ*:** <https://tinyurl.com/ya6yk4ad>. *Декларація академічної доброчесності здобувача вищої освіти* (додається в обов’язковому порядку до письмових кваліфікаційних робіт, виконаних здобувачем, та засвідчується особистим підписом): <https://tinyurl.com/y6wzzlu3>.

***ОСВІТНІЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ.*** Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід’ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до *Положення про організацію та методику проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ*: <https://tinyurl.com/y9tve4lk>**.**

***ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН, ВІДРАХУВАННЯ.*** Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (в тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Порядок повторного вивчення визначається *Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/y9pkmmp5>. Підстави та процедури відрахування студентів, у тому числі за невиконання навчального плану, регламентуються *Положенням про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/ycds57la>.

***НЕФОРМАЛЬНА ОСВІТА.*** Порядок зарахування результатів навчання, підтверджених сертифікатами, свідоцтвами, іншими документами, здобутими поза основним місцем навчання, регулюється *Положенням про порядок визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті*: <https://tinyurl.com/y8gbt4xs>.

***ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ.*** Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов’язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються *Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/ycyfws9v>. Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: *Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/yd6bq6p9>; *Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/y9r5dpwh>.

***ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ.*** Уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції (Воронков В. В., 1 корп., 29 каб., тел. +38 (061) 289-14-18).

***ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА.*** Телефон довіри практичного психолога (061)228-15-84 (щоденно з 9 до 21).

***РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ.*** Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Якщо вам потрібна спеціалізована допомога, будь-ласка, зателефонуйте (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ydhcsagx>.

***РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ. Наукова бібліотека***: <http://library.znu.edu.ua>. Графік роботи абонементів: понеділок – п`ятниця з 08.00 до 17.00; субота з 09.00 до 15.00.

***ЕЛЕКТРОННЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE): HTTPS://MOODLE.ZNU.EDU.UA***

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресами:

· для студентів ЗНУ - moodle.znu@gmail.com, Савченко Тетяна Володимирівна

· для студентів Інженерного інституту ЗНУ - alexvask54@gmail.com, Василенко Олексій Володимирович

У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу.

Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи Moodle ЗНУ, то використовуйте посилання для відновлення паролю https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015.

***Центр інтенсивного вивчення іноземних мов***: http://sites.znu.edu.ua/child-advance/

***Центр німецької мови, партнер Гете-інституту***: https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocznu/nim

***Школа Конфуція (вивчення китайської мови)***: http://sites.znu.edu.ua/confucius.

1. **1 змістовий модуль = 15 годин (0,5 кредита EСTS)** [↑](#footnote-ref-1)
2. **Тут зазначається все, що важливо для курсу: наприклад, умови допуску до лабораторій, реактивів і т.д. Викладач сам вирішує, що треба знати студенту для успішного проходження курсу!** [↑](#footnote-ref-2)