

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция	Содержание компетенции	Индикатор	Содержание индикатора
ПК-7	Способен использовать нормативно-правовую базу национального, международного и наднационального регулирования для реализации внешнеэкономической деятельности	ПК-7.1	Демонстрирует знания нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность, и международных правил толкования торговых терминов в области внешней торговли
ПК-8	Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.2	Осуществляет поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках по заданным критериям
		ПК-8.4	Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплины (практики), предшествующие изучению дисциплины, результаты освоения которых необходимы для освоения данной дисциплины.	Иностранный язык, Мировая экономика
Дисциплины (практики), для которых результаты освоения данной дисциплины будут необходимы, как входные знания, умения и владения для их изучения.	Бизнес-презентации (на иностранном языке), Внешнеэкономическая деятельность, Современные международные отношения и внешняя политика

3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающегося с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающегося

Общий объем дисциплины в з.е. /час: 3 / 108

Форма промежуточной аттестации: Экзамен

Форма обучения	Виды занятий, их трудоемкость (час.)				Объем контактной работы обучающегося с преподавателем (час)
	Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	Самостоятельная работа	
очная	16	0	16	76	38

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Форма обучения: очная

Семестр: 4

Лекционные занятия (16ч.)

1. Кросскультурные коммуникации и их роль в современном обществе(2ч.)[2,3,4,5,6,7] Основные понятия коммуникации и общения. Определение культуры, ее виды и особенности.

Влияние культурных различий на ведение переговоров Предпосылки формирования теории межкультурной коммуникации.

Обзор истории развития кросс-культурного менеджмента и кросс-культурных коммуникаций. Обоснование необходимости изучения кросс-культурного менеджмента и особенностей вербальных и невербальных коммуникаций. Изучение межэтнических отношений и выявление возможных очагов межэтнической напряженности. Индивидуальные различия как основа межгрупповых конфликтов. Кросс-культурный шок и способы его преодоления. Управление межкультурными различиями. Глобальный бизнес: взаимопроникновение и синергия культур.

2. Модели кросс-культурного менеджмента в международном бизнесе (в страновом разрезе)(2ч.)[2,3,4,5,6] Коммуникативная модель культуры по Э. Холлу. Первичные коммуникативные структуры.

Жизненный ритм культуры, временная перспектива, деление времени. Теория ценностных

ориентаций Ф. Клакхона, Ф. Стробека, Лифевра. Природа человека, отношение к окружающей природе. Категория времени и временная ориентация народов и культур. Параметрическая модель культуры Г. Хофстеде. Дистанция власти, коллективизм/индивидуализм, терпимость к неопределенности и степень социальной дифференциации полов или соревновательность. Классификация деловых культур Ричард Льюис. Проблемы адекватного определения и «измерения».

Понятие деловой культуры, ее элементы. Уровни культуры: глобальный, кластерный, национальный, корпоративный. Их взаимодействие. Неоднородность культурного пространства: доминирующая культура, субкультуры и контркультуры. Сила культуры и факторы ее определяющие.

Различия в подходах к изучению культуры: культурные универсалии и системы ценностей в зависимости от национальной принадлежности и типа личности (Д.Мэрдок, Дж.Рокич, Оллпорт, Вернон, Линдзи).

Система ценностей как детерминанта поведения. Верования и ценностные

ориентации как основа кросс-культурных сопоставлений (С.Иошимури, У.Нойман). Классификация и ранжирование деловых культур по типу ценностных ориентаций. Культурные контрасты в системах ценностей наций (на примере американской, японской и арабской культур). Культурные различия и этика. Параметры воздействия на деловую культуру: факторы бизнес-окружения (системный подход по Дж. Миллеру) и национально-этнический фактор в деловых культурах. Понятие, сущность и функции стереотипов. Этническая стереотипизация. Явление этноцентризма. Стереотипизация и повышение эффективности межэтнического взаимодействия.

3. Взаимодействие национальной и корпоративной культур. Модели корпоративных культур в сравнительном контексте(2ч.)[2,3,4,5,6] Национальная культура и управление организацией. Организационная и национальная культура (по Ч. Хампдену-Тернеру, Ф. Тромпенарасу и пр.). Стратегия, структура и культура организации. Национальная и корпоративная культуры: взаимообусловленность и взаимодействие. Классификационные критерии корпоративных культур. Эгалитарные и иерархические культуры. Модели корпоративных культур, их характерные особенности и сравнительный анализ. Уровень, тип экономического развития и модель корпоративной культуры: проблемы востребованности и соответствия.

4. Кросс-культурные коммуникации и навыки ведения переговоров в международном бизнесе(2ч.)[2,3,4,5,6] Коммуникации и межличностные отношения. Вербальные и невербальные коммуникации и их особенности в различных странах. Зависимость коммуникации от национально-культурного контекста. Этнические основания и взаимосвязи языка, мышления и культуры. Роль языка в межэтническом общении. Высоко- и низкоконтекстуальные культуры. Переменные бизнес-культуры и их воздействие на коммуникацию. Культурный шум. Обучение международным коммуникациям и управление ими. Этнические символы и «подарочные конфликты» в межкультурном взаимодействии. Условия эффективной межкультурной коммуникации. Влияние культуры на процесс переговоров. Организация подготовки и проведения переговоров с учетом поведенческих особенностей в деловых культурах различных стран. Сравнение стилей ведения переговоров. Управление переговорным процессом. Развитие культурной восприимчивости. Национально-культурная корректность.

5. Деловые переговоры со страны группы А(1ч.)[2,3,4,5,6] В группу А. входят страны: Индия, Бангладеш, Вьетнам, Таиланд, Малайзия, Индонезия, Филиппины, ориентированные на взаимоотношения: формальные, полихронные, сдержанные.

Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, иерархия, статус, власть и касты, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол,

вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Нормативно-правовая база национального регулирования внешнеэкономической деятельности. Особенности подготовки и проведения мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса.

6. Деловые переговоры со странами группы В(1ч.)[2,3,4,5,6] Страны группы В: Япония, Китай, Корея, Сингапур. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, иерархия, статус, власть и касты, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Нормативно-правовая база национального регулирования внешнеэкономической деятельности.

7. Деловые переговоры со странами группы С(1ч.)[2,3,4,5,6] В группу С входят страны: ОАЭ, Египет, Турция, Греция, Бразилия, Мексика, ориентированные на взаимоотношения: формальные, полихронные, экспрессивные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы, форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр.

8. Деловые переговоры со страны группы D(1ч.)[2,3,4,5,6] В группу D входят страны: Россия, Польша, Румыния, Словакия, ориентированные на взаимоотношения формальные, полихронные, вариативно-экспрессивные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы, форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия,

бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Нормативно-правовая база национального регулирования внешнеэкономической деятельности. Особенности подготовки и проведения мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса.

9. Деловые переговоры со странами группы E(1ч.)[2,3,4,5,6] В группу E. входят страны: Франция, Бельгия, Италия, Испания, Венгрия, умеренно ориентированные на сделку: формальные, вариативно, монохронные–экспрессивные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы, форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Нормативно-правовая база национального регулирования внешнеэкономической деятельности.

10. Деловые переговоры со страны группы F(1ч.)[1,2,3,4,5,6,8,9] В группу F. входят страны: Балтии, умеренно ориентированные на сделку: формальные, вариативно-монохронные □сдержанные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы, форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Особенности подготовки и проведения мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса.

11. Деловые переговоры со страны группы G(1ч.)[1,2,3,4,5,6,8,9] В группу G. входят страны: Англия, Ирландия, Дания, Норвегия, Швеция, Финляндия, Германия, Голландия, Чехия: ориентированные на сделку: умеренно-формальные, монохронные, сдержанные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы,

форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр.

12. Деловые переговоры со странами группы Н(1ч.)[2,3,4,5,6,8,9] В группу Н. входят страны: Австралия, Канада, США: ориентированные на сделку: неформальные, монокронные, вариативно-экспрессивные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы, форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Нормативно-правовая база национального регулирования внешнеэкономической деятельности. Особенности подготовки и проведения мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса.

Практические занятия (16ч.)

1. Кросс-культурный менеджмент: современные тенденции и актуальные проблемы. Межэтническая напряженность и управление культурными различиями(2ч.)[2,3,4,10,11,12] Предмет, цели, методы, правила и задачи. Основные направления и актуальные проблемы кросс-культурного менеджмента. Межкультурная адаптация и понятие культурного шока.

Способы взаимодействия с культурно чуждым: этноцентризм и ксенофобия. Понятие "чужой" как центральная категория межкультурной коммуникации. Межкультурная адаптация и понятие культурного шока. Этноцентризм. Делегитимизация. Разновидности этноцентристских установок: жёсткий, негативный, скрытый и рефлектирующий этноцентризм. Культурная адаптация, аккультурация, когнитивный диссонанс, лингвистический шок.

2. Модели кросс-культурного менеджмента в международном бизнесе (в страновом разрезе)(2ч.)[2,3,4,10,11] Культурная грамматика по Э. Холлу. Теория ценностей Э. Клакхона и Ф. Стротбека.

Теория культурных параметров Г. Хофстеде. Теория культурных стандартов А. Томаса

3. Взаимодействие национальной и корпоративной культур. Модели корпоративных культур в сравнительном контексте(2ч.)[2,3,4,6,10,11]

Модели корпоративных культур, их характерные особенности и сравнительный анализ. Влияние национальной культуры на экономическое поведение менеджеров и предпринимателей. Специфика менеджмента в различных культурах. Модели кросс-культурного поведения в бизнесе и типы национальных деловых культур.

4. Кросс-культурные коммуникации и навыки ведения переговоров в международном бизнесе(2ч.)[2,3,4,10,11] Коммуникации и межличностные отношения. Вербальные и невербальные коммуникации и их особенности в различных странах.

Особенности делового общения и этикета в различных культурах. Кросс-культурные коммуникации и факторы, на них влияющие. Особенности ведения деловых переговоров в условиях различных культур. Кросс-культурный шок и типичные ошибки общения. Конфликты как продукты межгруппового взаимодействия. Подходы к разрешению кросс-культурных конфликтов. Повышение эффективности внешних и внутренних деловых коммуникаций, осуществляемых в условиях кросс-культурного взаимодействия. Развитие навыков кросс-культурной компетентности.

5. Деловые переговоры со странами групп А и В(2ч.)[2,3,4,6,8,9,10,11,12] Модели управления, система коммуникаций стран.

Особенности менталитета народов Южной Азии. Особенности китайского менталитета. Традиционные ценности. Влияние конфуцианской этики. Китайский деловой этикет. Особенности японского менталитета. Специфика быта, японская мораль. Японский деловой этикет.

Особенности переговоров в странах Азии Особенности переговоров в Японии. Особенности

переговоров в Китае. Особенности переговоров в Индии. Особенности переговоров в Тайланде и Вьетнаме Особенности переговоров в Сингапуре и Гонконге. Особенности переговоров в Южной и Северной Корее. Особенности подготовки и проведения мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса.

6. Деловые переговоры со странами групп Си D.(2ч.)[2,3,4,8,9,10,11] Модели управления, система коммуникаций стран. Особенности менталитета и ведения переговоров. Национальный характер как основа психологической идентичности. Система мусульманских

ценностей: мусульманский образ жизни, мораль и этика. Прогрессивное и консервативное в

бытовой и нравственной культуре арабо-мусульманского мира. Нормативно-правовая база национального регулирования внешнеэкономической деятельности.

7. Деловые переговоры со странами групп Е и F {приглашение

специалиста} (2ч.)[2,3,4,6,8,9,12] Система ценностей в европейско-американской культуре. Истоки: римско-эллиническая культура. Особенности переговоров в странах Европы.

Особенности переговоров во Франции. Особенности переговоров в Италии.

Особенности переговоров в Испании и Португалии. Особенности переговоров в Греции.

Особенности переговоров в Польше. Особенности подготовки и проведения мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса.

8. Деловые переговоры со странами групп G и H(2ч.)[3,4,6,8,9] Модели управления, система коммуникаций стран. Особенности переговоров в Великобритании. Особенности переговоров в Германии и Австрии. Особенности переговоров в Голландии и Бельгии. Особенности переговоров в Австралии, Канаде, США. Нормативно-правовая база национального регулирования внешнеэкономической деятельности.

Самостоятельная работа (76ч.)

1. Подготовка к практическим занятиям(20ч.)[2,3,4]

2. Проработка теоретического материала (работа с конспектами лекций, учебными пособиями) по темам курса(16ч.)[2,3,4,5,6]

3. Подготовка к текущей аттестации(4ч.)[2,3,4,5,6]

4. Подготовка к промежуточной аттестации(36ч.)[2,3,4,6,11]

5. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Для каждого обучающегося обеспечен индивидуальный неограниченный доступ к электронно-библиотечным системам: Лань, Университетская библиотека он-лайн, электронной библиотеке АлтГТУ и к электронной информационно-образовательной среде:

1. Казитова Э.И. Методические указания по выполнению контрольной работы "Экономика стран и регионов"/ Барнаул, 2015. URL: <http://elib.altstu.ru/eum/download/meo/Kazitova-esr.pdf>

6. Перечень учебной литературы

6.1. Основная литература

2. Китова, Е.Т. Межкультурная коммуникация=Cross-cultural communication : учебное пособие : [16+] / Е.Т. Китова, Е.Ю. Камышева ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2016. – 52 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=575441> (дата обращения: 09.12.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7782-2843-6. – Текст

: электронный.

3. Марков, В.И. Межкультурная коммуникация : учебное пособие / В.И. Марков, О.В. Ртищева ; Министерство культуры Российской Федерации, Кемеровский государственный институт культуры, Социально-гуманитарный институт, Кафедра культурологии. – Кемерово : Кемеровский государственный институт культуры (КемГИК), 2016. – 111 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=472671> (дата обращения: 09.12.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-8154-0354-3. – Текст : электронный.

4. Зинченко, В.Г. Межкультурная коммуникация: от системного подхода к синергетической парадигме / В.Г. Зинченко, В.Г. Зусман, З.И. Кирнозе. – 2-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2016. – 224 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=79344> (дата обращения: 09.12.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-89349-472-3. – Текст : электронный.

6.2. Дополнительная литература

5. Кастельс, М. Власть коммуникации=Communication Power : учебное пособие : [16+] / М. Кастельс ; под науч. ред. А.И. Черных ; пер. с англ. Н.М. Тылевич, А.А. Архиповой. – 3-е изд. – Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2020. – 592 с. : ил. – (Переводные учебники ВШЭ). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600848> (дата обращения: 09.12.2020). – Библиогр.: с. 538 - 584. – ISBN 978-5-7598-2119-9 (в пер.). - ISBN 978-5-7598-2029-1 (e-book). – DOI 10.17323/978-5-7598-2119-9. – Текст : электронный.

6. Кочетков, В.В. Идентичность и культура в современных международных отношениях : учебное пособие / В.В. Кочетков ; Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова. – Москва : Московский Государственный Университет, 2015. – 320 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=595409> (дата обращения: 09.12.2020). – Библиогр.: с. 312-316. – ISBN 978-5-19-010864-4. – Текст : электронный.

7. Шарков, Ф.И. Интегрированные коммуникации: реклама, паблик рилейшнз, брендинг / Ф.И. Шарков. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 324 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116042> (дата обращения: 09.12.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03519-7. – Текст : электронный.

8. Маркова, А.Н. Экономическая история зарубежных стран : учебник / А.Н. Маркова, А.В. Сметанин, Ю.К. Федулов ; под ред. Ю.К. Федулова. – Москва : Юнити, 2015. – 375 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446564> (дата обращения: 09.12.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-01730-3. – Текст : электронный.

9. Мировая экономика и международные экономические отношения=World Economy and International Economic Relations: учебник для студентов бакалавриата, обучающихся по специальностям «Мировая экономика» , «Международные отношения» / под ред. В.Б. Мантусова ; Дипломатическая

академия Министерства иностранных дел Российской Федерации. – Москва : Юнити, 2017. – 448 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=563448> (дата обращения: 09.12.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-02601-5. – Текст : электронный.

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

10. Агентство международных коммуникаций. URL: <http://ica-amk.com/>

11. Международный центр исследований бизнес-коммуникаций. URL: www.icbcr.ru

12. Международный Центр Кросскультурных Коммуникаций. URL: <http://crossculture.ru/library/whatis>

8. Фонд оценочных материалов для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Содержание промежуточной аттестации раскрывается в комплекте контролирующих материалов, предназначенных для проверки соответствия уровня подготовки по дисциплине требованиям ФГОС, которые хранятся на кафедре-разработчике РПД в печатном виде и в ЭИОС.

Фонд оценочных материалов (ФОМ) по дисциплине представлен в приложении А.

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Для успешного освоения дисциплины используются ресурсы электронной информационно-образовательной среды, образовательные интернет-порталы, глобальная компьютерная сеть Интернет. В процессе изучения дисциплины происходит интерактивное взаимодействие обучающегося с преподавателем через личный кабинет студента.

№пп	Используемое программное обеспечение
1	Acrobat Reader
2	Chrome
3	Google Earth
4	LibreOffice
5	Microsoft Office
6	Windows
7	Антивирус Kaspersky
8	Яндекс.Браузер

№пп	Используемые профессиональные базы данных и информационные справочные системы
1	IEEE Xplore - Интернет библиотека с доступом к реферативным и полнотекстовым

№пп	Используемые профессиональные базы данных и информационные справочные системы
	статьям и материалам конференций. Бессрочно без подписки (https://ieeexplore.ieee.org/Xplore/home.jsp)
2	Бесплатная электронная библиотека онлайн "Единое окно к образовательным ресурсам" для студентов и преподавателей; каталог ссылок на образовательные интернет-ресурсы (http://Window.edu.ru)
3	Научные ресурсы в открытом доступе (http://www.prometeus.nsc.ru/sciguide/page0607.ssi)
4	Национальная электронная библиотека (НЭБ) — свободный доступ читателей к фондам российских библиотек. Содержит коллекции оцифрованных документов (как открытого доступа, так и ограниченных авторским правом), а также каталог изданий, хранящихся в библиотеках России. (http://нэб.рф/)

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
учебные аудитории для проведения учебных занятий
помещения для самостоятельной работы

Материально-техническое обеспечение и организация образовательного процесса по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с «Положением об обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья».