



**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
"Национальный исследовательский университет
"Высшая школа экономики"**

Факультет мировой экономики и мировой политики
Школа востоковедения

**Рабочая программа дисциплины
БИЗНЕС И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СТРАНАХ АЗИИ**

для майнора «Востоковедение»
уровень бакалавр

Разработчики программы:

Маслов А.А., профессор Школы Востоковедения, amaslov@hse.ru
Чупрыгин А.В. преподаватель Школы Востоковедения, achuprygin@hse.ru

Одобрена на заседании Школы востоковедения

«__» _____ 201_ г.

Руководитель школы

[А.А. Маслов] _____ [подпись]

Утверждена Академическим советом образовательной программы

«__» _____ 201_ г., № протокола _____

Академический руководитель образовательной программы

А.Г. Фесюн _____ [подпись]

Москва, 2017

*Настоящая программа не может быть использована другими подразделениями университета
и другими вузами без разрешения подразделения-разработчика программы.*



1 Область применения и нормативные ссылки

Настоящая программа учебной дисциплины устанавливает требования к образовательным результатам и результатам обучения студента и определяет содержание и виды учебных занятий и отчетности.

Программа предназначена для преподавателей, ведущих в рамках майнора «Востоковедение» дисциплину «Бизнес и предпринимательство в странах Азии», учебных ассистентов и студентов, осваивающих образовательные программы уровня бакалавра, и не обучающихся по образовательной программе «Востоковедение».

Программа учебной дисциплины разработана в соответствии с:

- образовательным стандартом НИУ ВШЭ по направлению подготовки 41.03.03. «Востоковедение и африканистика», утвержденным ученым советом НИУ ВШЭ, протокол от 23.12.2016 № 11;
- Образовательной программой «Востоковедение» направления 41.03.03 «Востоковедение и африканистика»

2 Цели освоения дисциплины

Основной целью освоения дисциплины «Бизнес и предпринимательство в странах Азии» является формирование у слушателей базовых представлений и навыков развития деловых отношений со странами Восточной Азии (прежде всего с Китаем), Южной (Индия, Шри Ланка, Юго-Восточной Азии, а также со странами Ближнего Востока с учетом национальных особенностей развития местных рынков, культуры делового общения, а также политических и экономических рисков в этом регионе.

Курс затрагивает следующие основные блоки вопросов по каждой стране или региону:

- Бизнес среда и предпринимательство в странах Востока, государство и бизнес
- Создание и управление компаниями, управление ресурсами, рынок труда и HR-менеджмент, проверка азиатских партнеров, создание производства;
- Формы инвестиций, репатриация прибыли, налоги, финансовый менеджмент, аудит и отчетность, использование налоговых и иных преференций;
- Этнотипические особенности бизнес-среды, национальные деловые традиции, подготовка и проведения переговоров, формы общения;
- Организация продаж в странах Востока, брендинг и маркетинг;
- Защита интеллектуальной собственности, авторских прав, торговых марок, патентов, технологических секретов;
- Создание аутсорсинговых платформ в странах Азии.

В области развития деловых отношений с Востоком будут:

- описаны особенности политического климата и факторы, влияющие на политико-экономические риски развития партнерств со странами региона;
- описана схема принятия решения о создании различных типов партнерств в иностранными участниками в этих регионах, а также трудозатраты и временные параметры;
- проведен сравнительный анализ основных условий и типов участия иностранного капитала в совместных проектах в разных странах региона и сформулированы рекомендации по подбору оптимальных параметров или релокации бизнеса;
- описаны основные поэтапные схемы создания представительств, совместных предприятий, предприятий иностранного капитала этих регионах с указаниями;
- описан уровень операционных расходов и трудозатрат при развитии совместных проектов в странах региона;



- проанализированы типовые случаи ведения бизнеса в различных типах особых экономических зон региона;

Большое внимание уделяется формам делового взаимодействия России со странами Востока, анализу отдельных случаев.

Курс также анализирует типовые случаи удачного и неудачного выстраивания бизнеса иностранными компаниями на Востоке.

3 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Компетенции программы учебной дисциплины взяты из стандарта ФГОС/ОС НИУ ВШЭ по направлению подготовки 41.03.03. «Востоковедение и африканистика», утвержденным ученым советом НИУ ВШЭ, протокол от 23.12.2016 № 11.

Уровни формирования компетенций:

РБ — ресурсная база, в основном теоретические и предметные основы (знания, умения);

СД – способы деятельности, составляющие практическое ядро данной компетенции;

МЦ – мотивационно-ценностная составляющая, отражает степень осознания ценности компетенции человеком и готовность ее использовать

В результате освоения дисциплины студент осваивает компетенции:

Компетенция	Код по ОС ВШЭ	Уровень формирования компетенции	Дескрипторы – основные признаки освоения (показатели достижения результата)	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции	Форма контроля уровня сформированности компетенции
Способен осуществлять качественный и количественный анализ явлений и процессов в своей профессиональной сфере	ПК-1 (ИК-Б1.1)	РБ	Распознает генетические и казуальные связи между различными явлениями в развитии восточных обществ; обосновывает самостоятельные выводы, опираясь на фактическое и теоретическое содержание дисциплины; демонстрирует наличие собственной позиции, основанной на объективном изучении и интерпретации верифицированных данных	Объяснительно-иллюстративный метод (лекция); Метод проблемного изложения с элементами дискуссии (семинар); Частично поисковый метод (семинар); Исследовательский метод (домашнее задание); Метод учебного сотрудничества (внеауди-	Семинар; Контрольная работа; Домашнее задание; Экзамен



Компетенция	Код по ОС ВШЭ	Уровень формирования компетенции	Дескрипторы – основные признаки освоения (показатели достижения результата)	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции	Форма контроля уровня сформированности компетенции
				торная работа в малых группах)	
Способен адекватно описывать и анализировать общественно-экономические, политические, культурные проблемы, ситуации, процессы в восточных обществах (в сопоставлении с западными обществами), используя язык, аппарат, концепции математических, гуманитарных, экономических, социальных наук.	ПК-6	РБ	Демонстрирует знание фактического содержания дисциплины, понимание сути ключевых идей и догматов, изученных религиозно-философских учений Востока, фактов и содержания процессов социально-политического и экономического развития изучаемых обществ; даёт определения ключевым понятиям; представляет связи между основными мировоззренческими и социальными институтами	Объяснительно-иллюстративный метод (лекция); Метод проблемного изложения с элементами дискуссии (семинар); Частично поисковый метод (семинар); Исследовательский метод (домашнее задание); Метод учебного сотрудничества (внеаудиторная работа в малых группах)	Семинар; Контрольная работа; Домашнее задание; Экзамен
Способен учиться, приобретать новые знания, умения, в том числе в области, отличной от профессиональной	УК-1 (СК-Б1)	СД	Демонстрирует способность к самостоятельному поиску и критической оценке фактических и теоретических сведений в рамках предмета и тематики дисциплины, умеет самостоятельно критически осмысливать новую информацию, видеть связи между отдельными феноменами и явлениями в развитии восточных обществ;	Метод проблемного изложения с элементами дискуссии (семинар); Метод учебного сотрудничества (внеаудиторная работа в малых группах)	Семинар; Домашнее задание; Экзамен



Компетенция	Код по ОС ВШЭ	Уровень формирования компетенции	Дескрипторы – основные признаки освоения (показатели достижения результата)	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции	Форма контроля уровня сформированности компетенции
			корректно воспроизводит информацию, полученную в процессе аудиторной и самостоятельной работы; способен к осмысленному реферированию основных идей материалов лекций и семинаров		
Способен решать проблемы в профессиональной деятельности на основе анализа и синтеза	УК-3 (СК-Б4)	СД	Осмысленно применяет операции анализа и синтеза для решения поставленных задач	Метод проблемного изложения с элементами дискуссии (семинар); Метод учебного сотрудничества (внеаудиторная работа в малых группах)	Семинар, Домашнее задание
Способен работать с информацией: находить, оценивать и использовать информацию из различных источников, необходимую для решения научных и профессиональных задач (в том числе на основе системного подхода)	УК-5 (СК-Б6)	СД	Демонстрирует умение пользоваться научными текстами, учебными пособиями, онлайн-источниками для получения информации о роли религий в обществах Востока	Метод проблемного изложения с элементами дискуссии (семинар); Метод учебного сотрудничества (внеаудиторная работа в малых группах)	Семинар; Домашнее задание; Экзамен
Способен работать в команде	УК-7 (СК-Б8)	СД	Демонстрирует способность самостоятельного согласованного и рационального распределения этапов и процессов познава-	Метод проблемного изложения с элементами дискуссии (семинар);	Семинар; Домашнее задание



Компетенция	Код по ОС ВШЭ	Уровень формирования компетенции	Дескрипторы – основные признаки освоения (показатели достижения результата)	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции	Форма контроля уровня сформированности компетенции
			тельной деятельности в рамках решения учебных и задач самоорганизованной группой	Метод учебного сотрудничества (внеаудиторная работа в малых группах)	
Способен адекватно описывать и анализировать общественно-экономические, политические, культурные проблемы, ситуации, процессы в восточных обществах (в сопоставлении с западными обществами), используя язык, аппарат, концепции математических, гуманитарных, экономических, социальных наук.	ПК-6	СД	Владеет и корректно использует основную терминологию, понятийный и категориальный аппарат как социальных и гуманитарных наук, так и востоковедческих исследований	Метод проблемного изложения с элементами дискуссии (семинар); Метод учебного сотрудничества (внеаудиторная работа в малых группах)	Семинар; Контрольная работа; Домашнее задание; Экзамен
Способен самостоятельно определять проблемное поле по избранному направлению специализации и ставить исследовательские задачи, формулировать их актуальность	ПК-7	СД	Корректно оценивает значимость и сложность поставленных задач, предоставляет результаты самостоятельной познавательной и исследовательской деятельности в установленные сроки, с соблюдением требований к их форме и содержанию	Частично поисковый метод (семинар); Исследовательский метод (домашнее задание); Метод учебного сотрудничества (внеаудиторная работа в малых группах)	Семинар; Контрольная работа; Домашнее задание; Экзамен
Способен грамотно и аргументировано публично представлять	ПК-9	СД	Демонстрирует способность к самостоятельному, ясному и четкому изложению	Метод проблемного изложения с элементами дис-	Семинар; Домашнее задание



Компетенция	Код по ОС ВШЭ	Уровень формирования компетенции	Дескрипторы – основные признаки освоения (показатели достижения результата)	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции	Форма контроля уровня сформированности компетенции
результаты своей деятельности (научной, профессиональной и др.), используя различные формы и приёмы оформления			результатов познавательной деятельности; владение основными средствами создания текстовых и демонстративных материалов	куссии (семинар); Частично поисковый метод (семинар); Исследовательский метод (домашнее задание); Метод учебного сотрудничества (внеаудиторная работа в малых группах)	
Способен использовать основные положения и методы гуманитарных, социальных, естественных и экономических наук в различных видах профессиональной и социальной деятельности	ПК-32 (ИК-Б28)	СД	Применяет основные методы и теоретические подходы гуманитарных, социальных, естественных и экономических наук к изучению социокультурного развития Азия	Метод проблемного изложения с элементами дискуссии (семинар); Частично поисковый метод (семинар); Исследовательский метод (домашнее задание); Метод учебного сотрудничества (внеаудиторная работа в малых группах)	Семинар; Домашнее задание; Экзамен
Способен грамотно строить коммуникацию, исходя из целей и ситуации общения	УК-8 (СК-Б9)	СД	Ясно и четко излагает мысли в устной и письменной форме, владеет навыками корректного поведения по отношению к собеседнику, демонстрирует навык выражения собственных	Метод проблемного изложения с элементами дискуссии (семинар); Частично поисковый метод (семинар)	Семинар; Домашнее задание; Экзамен



Компетенция	Код по ОС ВШЭ	Уровень формирования компетенции	Дескрипторы – основные признаки освоения (показатели достижения результата)	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции	Форма контроля уровня сформированности компетенции
			мыслей с учетом ситуации, функционального окружения и индивидуальных особенностей собеседника;		
Способен на основе междисциплинарного подхода ориентироваться в профессиональной сфере коммуникации.	ПК-22	МЦ	Оценивает социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия, свойственные изучаемым обществам и периодам, не прибегая к эмоционально окрашенным суждениям, демонстрирует толерантное понимание изученных феноменов и явлений, как части историко-культурного наследия человечества	Метод проблемного изложения с элементами дискуссии (семинар); Частично поисковый метод (семинар); Исследовательский метод (домашнее задание); Метод учебного сотрудничества (внеаудиторная работа в малых группах)	Семинар; Домашнее задание; Экзамен

4 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина относится к циклу дисциплин майнора «Востоковедение», предназначенных для изучения студентами третьего курса. Настоящая дисциплина является дисциплиной по выбору.

Изучение данной дисциплины базируется на следующих дисциплинах майнора:

- Политические процессы в Азии и Россия.

Для освоения учебной дисциплины, студенты должны владеть следующими знаниями и компетенциями:

- способность использовать в познавательной деятельности базовые и профессионально профилированные знания естественнонаучных дисциплин, основ филологии, истории, экономики, социологии и культурологии;

- обладание навыками работы с информацией, знание способов ее получения из различных источников для решения учебных;

- способность приобретать новые знания, используя современные образовательные и информационные технологии;



- владение культурой мышления, способность в письменной и устной речи правильно и убедительно оформить результаты мыслительной деятельности на родном языке;
- умение использовать в учебной деятельности навыков работы с персональным компьютером, программным обеспечением, сетевыми ресурсами, умение пользоваться базами данных;
- владение, помимо русского, английским языком на среднем уровне;
- стремление к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства;
- осознание социальной значимости своей будущей профессии, обладание высокой мотивацией к выполнению учебной деятельности;
- способность понимать сущность и значение информации в развитии современного информационного общества, сознавать опасности и угрозы, возникающие в этом процессе;
- способность гибкой адаптации к различным ситуациям и к проявлению творческого подхода, инициативы и настойчивости в достижении целей образовательной деятельности.

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении дисциплин майнора:

- Социально-политическая история стран Азии;
- Общество и религия в странах Востока.

5 Тематический план учебной дисциплины

№	Название раздела	Всего часов	Аудиторные часы		Самостоятельная работа
			Лекции	Семинары	
1 модуль					
1.	Бизнес и предпринимательство в Восточной Азии	70	14	14	42
1.1	Особенности бизнес-модели и предпринимательства в КНР	10	2	2	6
1.2	Создание и функционирование предприятий иностранного капитала в Китае	10	2	2	6
1.3	Стратегия выхода на китайские рынки и маркетинг	10	2	2	6
1.4	<u>Управление финансами, налоги и аудит</u>	10	2	2	6
1.5	Рынок труда и HR-менеджмент в Китае	10	2	2	6
1.6	Межкультурная коммуникация, бизнес-культура и переговорный процесс в Китае	10	2	2	6
1.7	Деловая культура в Японии и Корее	10	2	2	6
2	Бизнес и предпринимательство в странах Южной и Юго-Восточной Азии	60	14	14	42
2.1	Гонконгская бизнес-модель	10	2	2	6
2.2	Сингапур – «ворота для бизнеса в Азию»	10	2	2	6
2 модуль					
2.3	Особенности бизнеса и предпринимательства в странах Юго-Восточной Азии	20	4	4	12
2.4	Регион АСЕАН как платформа для развития производства и аутсорсинга	10	2	2	6
2.5	Индийская модель бизнеса и предпринимательства	10	2	2	6
3	Бизнес и предпринимательство на Ближнем Востоке	60	10	10	30
3.1	Характерные особенности бизнес-отношений в регионе арабского Ближнего Востока и Север-	10	2	2	6



	ной Африки				
3.2	Особенности ведения бизнеса в странах с мусульманскими практиками и светской системой финансовых рынков.	20	4	4	12
3.3	Влияние западных транснациональных корпораций на формирование бизнес-отношений.	10	2	2	6
3.4	Особенности мусульманских экономических практик. Этика Шариата.	10	2	2	6
3.5	Особенности исламской финансовой системы. Перспективные модели развития.	10	2	2	6
	ВСЕГО:	190	38	38	114

6 Формы контроля знаний студентов

Тип контроля	Форма контроля	2 курс				Кафедра/подразделение	Параметры
		1	2	3	4		
Текущий	Контрольная работа				*	Школа востоковедения	Письменная работа, ответ на 20 открытых тестовых вопросов. Проводится в первую неделю второго модуля по тематике аудиторных и семинарских занятий первого модуля.
	Домашнее задание		*		*	Школа востоковедения	1) Реферат монографии из списка дополнительной литературы. Объем 5-8 тыс. знаков. Срок сдачи: 7 неделя первого модуля 2) Презентация изучения дискуссионной проблемы по темам из рекомендованного списка (см. п. 10.1.2.). Включает в себя доклад (5-10 минут) в сопровождении презентации (5-10 слайдов), участие в аудиторной дискуссии по докладу. Срок сдачи: 6 неделя второго модуля
Итоговый	Экзамен				*	Школа востоковедения	Устный экзамен

7 Критерии оценки знаний, навыков

Оценки по всем формам текущего и итогового контроля выставляются по 10-ти балльной шкале.

Для получения оценки по формам **текущего** контроля студент должен написать аудиторную **контрольную работу**, подготовить два **домашних задания** в форме **реферата**; а также **презентация изучения дискуссионной проблемы**, представленного в аудитории в сопровождении **презентации**. Преподаватель оценивает результат самостоятельной работы учащегося.



Контрольная работа оценивается по соответствию ключам выбранного студентом дескриптора тестового задания. Каждый верный ответ оценивается в 0,5 балла, неверный оценивается в 0 баллов.

Второе домашнее задание оценивается как среднее арифметическое баллов оценок презентации изучения дискуссионной проблемы.

Доклад представляет собой содержательную часть презентации. Изложение должно быть последовательным и связным, соответствовать выбранной теме, адекватно и корректно отражать содержание и результаты изучения выбранной проблемы. Для доклада отводится регламент 10 минут. Критериями оценки являются соблюдение культуры речи, логическая стройность и непротиворечивость изложения, четко сформулированные выводы, корректное использование фактического материала и терминологии, соблюдение регламента.

Презентация является наглядной иллюстрацией к докладу. Должна быть корректно оформлена, отражать основные тезисы, аргументы и выводы доклада.

Дискуссия должна завершать презентацию и состоит в ответах выступающего на вопросы студентов и преподавателя, касающихся содержания и проблематики доклада. Критериями оценки ответа является владение докладчиком материалом презентации, умение аргументировано выражать собственную позицию, соблюдение культуры речи.

Итоговый контроль по данной дисциплине проводится в форме устного опроса по билетам, с предварительной подготовкой не менее 20 и не более 30 минут. В каждом экзаменационном билете должно содержаться три вопроса, по одному из каждого тематического блока дисциплины. Экзаменатор в праве задавать вопросы сверх билета.

Оценка за устный экзамен выставляется как среднее арифметическое суммы баллов, полученных за ответ на каждый из вопросов экзаменационного билета. Ответ на каждый из вопросов билета оценивается по следующим критериям:

10 баллов – свободно владеет материалом дисциплины, способен подкрепить ответ знанием источников по теме вопроса, излагает различные научные гипотезы и теории по основным проблемам вопроса билета, указывает места, где можно аргументировано возразить против репродуцированного в обязательной литературе знания; отчетливо представляет слабые стороны ответа; легко ориентируется в рамках области знаний и науке в целом; применяет знания, полученные при изучении других дисциплин; соблюдает культуру устной речи; способен поддерживать дискуссию с экзаменатором; проявляет способность толковать неординарные случаи с позиции теории.

9 баллов – свободно владеет материалом дисциплины, логически последовательно и аналитически излагает суть вопроса билета, акцентирует внимание на концептуальных моментах; свободно определяют место темы в рамках области знаний и науке в целом; применяет знания, полученные при изучении других дисциплин; соблюдает культуру устной речи; способен поддерживать дискуссию с экзаменатором; проявляет способность толковать ординарные случаи с позиции теории.

8 баллов – излагает содержание вопроса вплоть до мелких деталей, владеет научным аппаратом, устанавливает причинно-следственные связи и самостоятельно делает анализ материала и обобщения в рамках темы вопроса билета; устанавливает связи с другими разделами программы, применяет знания, полученные в рамках других дисциплин; излагает материал литературным языком; даёт логически правильный ответ и комментарии; аргументировано и полно отвечает на дополнительные вопросы экзаменатора.

7 баллов – проявляет владение системой фактологических знаний, устанавливает причинно-следственные связи и самостоятельно делает анализ материала и обобщения в рамках темы вопроса билета; устанавливает общие связи с другими разделами программы; не допускает ошибок в применении научного аппарата; соблюдает основные правила культуры устной речи; даёт ответы на вопросы экзаменатора по теме билета и другим темам программы.

6 баллов – проявляет владение системой фактологических знаний, устанавливает причинно-следственные связи и делает обобщения в рамках темы вопроса билета с помощью вопросов экзаменатора; с трудом или редко привлекает знания по другим разделам программы; не



допускает ошибок в применении научного аппарата; соблюдает основные правила культуры устной речи; даёт ответы на вопросы экзаменатора по теме билета и смежным темам.

5 баллов – проявляет владение системой основополагающих фактологических знаний; делает попытки обобщения и установления причинно-следственных связей в рамках темы вопроса билета, но проявляет затруднения в попытках установить связь с другими разделами программы; незначительные ошибки в применении научного аппарата; незначительные нарушения логики изложения материала; не соблюдает основные правила культуры устной речи; испытывает затруднения при ответах на вопросы экзаменатора.

4 балла – излагает большую часть материала вопроса, делает попытки систематизации и классификации фактов, обобщения и установления причинно-следственных связей; неверно или неадекватно применяет научный аппарат; нарушение логики изложения материала; не соблюдает основные правила культуры устной речи; испытывает затруднения при ответах на вопросы экзаменатора.

3 балла – изложение отрывочных сведений информационного характера по теме, демонстрирует владение частью необходимого научного аппарата; нарушение логики изложения материала, допускает неточности в аргументации; заметное несоблюдение культуры устной речи; испытывает затруднения при ответах на вопросы, требует незначительной помощи экзаменатора.

2 балла – демонстрирует разрозненные фрагментарные знания, понятийный аппарат частично усвоен; значительные нарушения логики изложения материала, отсутствие аргументации; заметное несоблюдение культуры устной речи; испытывает затруднения при ответах на вопросы, требует незначительной помощи экзаменатора.

1 балл – допускает грубые ошибки, понятийный аппарат не усвоен, отсутствует логическая структура ответа, заметное несоблюдение культуры устной речи; не даёт ответы на вопросы по теме билета, требует помощи экзаменатора.

Оценки по всем формам контроля соотносятся с компетенциями (раздел 3), которые формируются у студента.

Так же преподаватель оценивает результаты самостоятельной аудиторной работы студентов.

8 Содержание дисциплины

Тематический блок 1. Бизнес и предпринимательство в Восточной Азии

Раздел 1.1. Особенности бизнес-модели и предпринимательства в КНР

Количество часов аудиторной работы 4: 2 – лекции, 2 - семинар

Особенности современной экономической и социально-экономической модели Китая. Культурные и экономические аспекты предпринимательства. Формы и процесс принятия решений. Финансовые и экономические элиты. Особенности предпринимательства в Китае. Культурные и экономические аспекты предпринимательства. Региональные особенности предпринимательства (case studies): Пекин, Шанхай, Ханьчжоу, Циньдао, Нинбо, Гуанчжоу, Тяньцзинь, Гонконг, Макао.

Тема семинара 1: Государственные структуры и формы регулирования деятельности иностранных предпринимателей Китая.

Вопросы для обсуждения:

- Какие государственные организации в КНР связаны с поддержкой и контролем за деятельностью иностранных предпринимателей в КНР на центральном и региональном (местном уровне) ?



- Какими нормативными актами регулируется деятельность иностранных предпринимателей в Китае? Что дает статус налогового резидента КНР?
- Каковы наиболее перспективные области взаимодействия с КНР в современных условиях?

Литература:

1. *An Introduction to Doing Business in China 2017*. Asia Briefing Ltd, 2016, part 1
2. Krokou, Danaï. *Entering The Chinese Market: A Practical Guide for SMEs and Entrepreneurs*. China Global Solutions, 2014.
3. Li, Wu, and Sui Fumin. *China's Economy*. Cengage Learning Asia, 2010, Chapters. 3,5
4. Министерство торговли и коммерции КНР <http://english.mofcom.gov.cn>

Раздел 1.2. Создание и функционирование предприятий иностранного капитала в Китае

Количество часов аудиторной работы 4: 2 – лекции, 2-семинар

Формы создания предприятий с участием иностранного и смешанного капитала в КНР. Управление предприятием иностранного и смешанного капитала. Поощряемые, ограниченные и запрещенные формы ведения бизнеса для предприятий с участием иностранного капитала. Внутренний менеджмент китайских предприятий. Виды франчайзинга в Китае. Электронная торговля в КНР. Основные площадки, организация продаж, лицензии и налоги.

Малые и средние предприятия в КНР.

Проект-менеджмент и управление ресурсами предприятия.

Зоны свободной торговли и новые Специальные экономические зоны в КНР: преимущества и сложности использования

Тема семинара 2. Выбор оптимальной модели построения бизнеса в КНР

Вопросы для обсуждения:

- Как выбрать оптимальную модель создания компании в Китае? Какие факторы следует принимать во внимание?
- Чем отличается система менеджмента СП и предприятия иностранного капитала?
- Как изменить тип компании, форму собственности уставные документы, ликвидировать или релоцировать компанию?
- Какова система лидерства и корпоративной ответственности в китайских предприятиях?
- Как проводится слияние и поглощения в Китае? Какие формы проверки следует провести?
- В каких случаях имеет смысл создавать компанию в СЭЗах, а в каких – избегать?

Литература

1. *An Introduction to Doing Business In China 2017*. Asia Briefing Ltd., Asia Briefing Ltd, 2016., part 1
2. Chan, Savio, and Michael Zakkour. *China's Super Consumers: What 1 Billion Customers Want and How to Sell it to Them*. Wiley, 2014. Chapters 15
3. *China Investment Roadmap: the e-Commerce Industry // China Briefing*. Issue 163 · March 2016
4. *Guide to China's Free Trade Zones // China Briefing Issue 161 · January and February 2016 ·*
5. *Krokou, Danaï. Entering The Chinese Market: : A Practical Guide for SMEs and Entreprene-*



neurs. China Global Solutions, 2014.

1.3. Стратегия выхода на китайские рынки и маркетинг

Количество часов аудиторной работы 4: 2 – лекции, 2-семинар

Стратегия выхода на китайские рынки и построение бизнеса. Формы проверки китайских предприятий- партнеров. Контроль над совместным бизнесом. Поиск партнеров, поставщиков, представителей. Основные причины провалов иностранных фирм на китайском рынке – анализ типовых случаев. Позиционирование и брендинг товара. Работа с социальными сетями. Управление цепочками продаж. Система Made in China и ее использование при организации продаж

Виртуальный маркетинг

Защита интеллектуальной собственности в Китае: авторские права, торговые марки, патенты.

Защита технологических секретов и клиентской базы. Риск-менеджмент

Тема семинара 3. Организация маркетинга и сбыта в Китае

Вопросы для обсуждения:

- Какие формы маркетингового продвижения и для каких категорий товаров предпочтительны в Китае? Как выстроить маркетинговую стратегию?
- Как защитить свою торговую марку?
- Для каких товаров требуется обязательная сертификация и как ее пройти?
- Как правильно подготовить товар к выходу на китайский рынок?
- Каким образом можно верифицировать благонадежность китайского партнера?
- Как осуществляется управление качеством в Китае?

Литература

1. Brits, Adriaan. *Luxury brand marketing in China 2015*
2. Chan, Savio, and Michael Zakkour. *China's Super Consumers: What 1 Billion Customers Want and How to Sell it to Them*. Wiley, 2014. Chapters 14, 16-19.
3. Krokou, Danai. *Entering The Chinese Market: : A Practical Guide for SMEs and Entrepreneurs. China Global Solutions, 2014.*
4. Tunstall, Steve. *RISK and the Asian CEO: Take Risk, Take Care - A practical guide to risk management in Asia*. 2016.
5. Warner, Malcolm. *Managing Across Diverse Cultures in East Asia: Issues and challenges in a changing globalized world*. Ed. Malcolm Warner,., Routledge, 2013., chapter 5

Раздел 1.4 Управление финансами, налоги и аудит в КНР

Количество часов аудиторной работы 4: 2 – лекции, 2-семинар

Понятие налогоплательщика и налогового резидента в КНР. Налог на прибыль предприятия, формы подсчета налога и ставки. Подсчёт налогооблагаемого дохода. Налоговые послабления и стимулирование. НДС. Уплата НДС при экспортно-импортных операциях. Налог на потребление и его расчет. Таможенные платежи, экспортно-импортные пошлины.



Налогообложение частных лиц – налоговых резидентов КНР.

Бухгалтерский учет, аудит и выполнение налоговых требований. Оптимальные формы репатриации прибыли: сервисный сбор, роялти, через заимствования и дивиденды. Трансфертное ценообразование. Использование соглашений о свободной торговле и об избежании двойного налогообложения.

Тема семинара 4: Оптимизация налогов и платежей в КНР

Вопросы для обсуждения:

- Какие существуют легальные формы оптимизации налогов и отчисления в китайский бюджет для предприятий иностранного капитала?
- В каких случаях имеет смысл пользоваться трансфертным ценообразованием в Китае
- Разработайте стратегию использования соглашений об избежании двойного налогообложения и работы в СЭЗах для уменьшения отчислений?
- Разработайте стратегию репатриации прибыли с наименьшими потерями?
- Какие налоги и в каких случаях должны платить иностранцы в КНР?

Литература

Tax, Accounting and Audit in China 2017 (9th Edition). Ltd, Asia Briefing 2017.

1.5. Рынок труда и HR-менеджмент в Китае

Количество часов аудиторной работы 4: 2 – лекции, 2-семинар

Найм иностранных сотрудников в компанию, оформление трудовых договоров и расчет полного «пакета» стоимости иностранного сотрудника. Типы виз. Формы заключения и завершения трудовых контрактов (в испытательный период, при срочном и бессрочном трудовом контракте). Споры и выплаты, связанные с трудовыми контрактами. Структура зарплатного пакет. Расчет рабочего времени и оплата сверхнормативного времени. Формы обязательного социального страхования. Налоги на фонд заработной платы, вычеты из заработной платы. Оптимизация социальных выплат в зависимости от локализации компании. Расчет и оплата налогов на физическое лицо. Формы распределения зарплат.

Тема семинара 5: Найм сотрудников в компанию иностранного или смещенного капитала

Вопросы для обсуждения:

- Как нанять иностранного работника в компанию КНР?
- Как формируется зарплатный и социальный пакет для сотрудника компании?
- Разработайте стратегию подбора персонала в свою китайскую компанию с учетом качества персонала, оптимизации расходов и контрактных обязательств
- Рассчитайте операционные расходы общую стоимости ведения бизнеса в Китае и пребывания на территории КНР (по параметрам, предложенным преподавателем).
- Как проводить интервью в Китае при рекрутинге для разных типов деятельности (управление, продажи, маркетинг)?

Литература:

1. Bucknall, Hugh, and Reiji Ohtaki. Human Resource Management in Mastering Business in Asia series. Wiley, 2005
2. Navigating HR Audits in China // China Briefing. Issue 171, December 2016



Раздел 1.6. Межкультурная коммуникация, бизнес-культура и переговорный процесс в Китае

Количество часов аудиторной работы 4: 2 – лекции, 2-семинар

Этнопсихологические основы делового взаимодействия, «свои и чужие» в бизнесе.. Установление контактов, подготовка и проведение переговоров. Формы дружеских, деловых, официальных и неофициальных коммуникаций. Подготовка официального и делового визита в Китай.. Процесс выстраивания деловых контактов. Неформальные отношения «гуаньси», формы их использования. Китайские «деловые поверья». Деловые подарки и их «иерархия дарения». Вербальная и невербальная коммуникация, речевая моторика во время общения в Китае.

Тема семинара 6. Подготовка и проведения деловых переговоров в Китае

Вопросы для обсуждения:

- Какие предварительные шаги до начала прямых переговоров следует предпринять при развитии бизнесе с КНР?
- Как преодолеть dead-locks на переговорах и в коммуникациях?
- Подготовьте презентацию своего предложения в PowerPoint с учетом стереотипов восприятия в Китае?
- Адаптируйте предложенный веб-сайт компании для китайской аудитории.
- Разработайте поэтапное выстраивание переговорного процесса с китайскими партнёрами в соответствии с типом предлагаемого бизнеса и психоэмоциональным воздействием
- Каким есть приемы для выстраивания долгосрочных доверительных отношений с китайскими партнерами

Литература

1. Verstappen, Stefan H. Chinese Business Etiquette: The Practical Pocket Guide, Revised and Updated. 2nd ed. Stone Bridge Press, 2015.
2. Warner, Malcolm. Managing Across Diverse Cultures in East Asia: Issues and challenges in a changing globalized world. Ed. Malcolm Warner., Routledge, 2013., chapter 10
3. Маслов А.А. *Китай и китайцы. О чем молчат путеводители.* Москва: Рипол классик, 2013.

1.7. Деловая культура в Японии и Корее

Количество часов аудиторной работы 4: 2 – лекции, 2-семинар

Корейская и японская модели деловой культуры. Особенности построение делового общения, выбор и проверка партнёров., гендерные особенности бизнес-культуры. Построение переговоров. Формы управления компаниями в Японии и Корее.

Тема семинара 7: Стратегия работы с японскими и корейскими компаниями

Вопросы для обсуждения:

- Сравните формы управления компаниями в Китае, Корее и Японии?



- Какие существуют оптимальные модели и формы выхода на рынки Японии и Кореи?
- Разработайте стратегию развития взаимодействия с японской или корейской компанией в соответствии с деловым этикетом и этапами продвижения?
- Какие политические и экономические препятствия существуют при работе с Японией и Кореей, каковы формы их преодоления?

Литература

1. Botting, Geoff. Etiquette Guide to Japan: Know the Rules that Make the Difference!. Ed. Geoff Botting,. Tuttle Publishing, 2015.
2. Foster, Dean. The Global Etiquette Guide to Asia: Everything You Need to Know for Business and Travel Success. Wiley, 2008. Chapters 1, 3
3. Jang, Song-Hyon, and Thomas L. Coyner. Doing Business in Korea: An Expanded Guide. Seoul Selection, 2011.
4. Mente, Boye Lafayette De. Etiquette Guide to Korea: Know the Rules that Make the Difference!. Ed. David Lukens,. Tuttle Publishing, 2017.
5. Schweitzer, Sharon, and Liz Alexander. Access to Asia: Your Multicultural Guide to Building Trust, Inspiring Respect, and Creating Long-Lasting Business Relationships. Wiley, 2015. Chapter 8, 13
6. Warner, Malcolm. Managing Across Diverse Cultures in East Asia: Issues and challenges in a changing globalized world. Ed. Malcolm Warner. Routledge, 2013., Chapter 7-8

Тематический блок 2. Динамика отношений РФ и КНР на рубеже XX и XXI столетий

Раздел 2.1. Гонконгская бизнес-модель

Количество часов аудиторной работы 4: 2 – лекции, 2-семинар

Политическая, финансовая, экономическая и законодательная системы современного Гонконга. Формы создания бизнес-структур в Гонконге и ограничения для участия иностранных капиталов. Формы защиты интеллектуальной собственности, патентов и торговых марок в Гонконге. Гонконг как «входные ворота» в Китай: преимущества и недостатки. Офшорный статус Гонконгских компаний. Конкурентная среда Гонконга. Налаживание контактов с местными финансовыми и деловыми элитами. Основы системы налогообложения в Гонконге. Стандарты ведения финансового учета, отчетности и аудита. HR менеджмент в Гонконге, формы найма, формирования зарплатного и социального пакета. Заключение и расторжение контракта. Рекрутинг. Требования к иностранцам для работы в Гонконге, формы виз. Выплаты по болезни, отпуску, расторжению контракта.

Тема семинара 8: Гонконг как «входные ворота» в Китай

Вопросы для обсуждения:

- Рассчитайте операционные расходы ведения бизнеса в Гонконге и Китая для аналогичных типов компаний. В каких случаях выгоднее размещать компанию в Гонконге, в каких – в Китае?
- Как использовать Гонконг для офшорной работы на рынках Азии?
- Каким образом подбирать персонал и формировать его зарплатный и страховой пакет в Гонконге?



- Как использовать соглашения об избежании двойного налогообложения и особый статус Гонконга для оптимизации расходов в Китае?

Литература

1. *An Introduction To Doing Business In Hong Kong 2017*. Asia Briefing Ltd., Asia Briefing Ltd, 2016.
2. Schweitzer, Sharon, and Liz Alexander. *Access to Asia: Your Multicultural Guide to Building Trust, Inspiring Respect, and Creating Long-Lasting Business Relationships*. Wiley, 2015., chapter 6

Раздел 2.2. Сингапур – «ворота для бизнеса в Азии»

Количество часов аудиторной работы 4: 2 – лекции, 2-семинар

Особенности и преимущества Сингапурской модели. Представительство, бранч-офис, дочерняя компания. Формы налогообложения в Сингапуре и налоговые льготы и стимулы. Использование Сингапура как «ворот» на азиатские рынки. Особенности холдинговых компаний в Сингапуре. Этапы создания холдинговой компании. Вложения через Сингапур в азиатские рынки. Формы уменьшения уплаты налогов

Тема семинара 9. Использование Сингапура для выхода на азиатские рынки

Вопросы для обсуждения:

- Как использовать преференциальные ставки при торговле с азиатскими партнерами из Сингапура.
- Каковы формы инвестирования в другие страны через Сингапур как платформу,
- Какие формы репатриации дивидендов через Сингапур как третью страну можно использовать при работе на азиатских рынках?

Литература

1. *An Introduction to Doing Business in Singapore 2017*. Asia Briefing Ltd, 2016
2. Schweitzer, Sharon, and Liz Alexander. *Access to Asia: Your Multicultural Guide to Building Trust, Inspiring Respect, and Creating Long-Lasting Business Relationships*. Wiley, 2015., Chapter 12
3. Calder, Kent E. *Singapore: Smart City, Smart State*. Brookings Institution Press, 2016.
4. Chandran, Ravi. *Introduction to Business Law in Singapore*. McGraw-Hill Education (Asia), 2009.
5. Lim, Linda Y. C. *Singapore's Economic Development: Retrospection and Reflections*. Ed. Linda Y. C. Lim. World Scientific Publishing Company, 2016.

Раздел 2.3. Особенности бизнеса и предпринимательства в странах Юго-Восточной Азии

Количество часов аудиторной работы 8: 4 – лекции, 4-семинар



Политические и экономические модели стран ЮВА (АСЕАН). Особенности ведения бизнеса в Индонезии, Таиланде, Вьетнаме Малайзии, Филиппинах, Лаосе, Брунее: создание компании, операционные расходы, типовые формы налогообложения и финансового менеджмента, HR менеджмент и рынок труда Основные шаги по открытию бизнеса, статус пребывания иностранцев в качестве налоговых резидентов в странах АСЕАН. Особенности торговых соглашений в регионе АСЕАН и их использование для ведения бизнеса.

Выбор эффективной финансовой модели в странах и сравнительное налогообложение в странах АСЕАН. Валютная волатильность в странах АСЕАН. Рынок NDF («не предоставляемых форвардов»). Стратегический менеджмент и финансовое планирование в АСЕАН.

Этноспецифические особенности делового общения

Тема семинара 10. Перспективы и формы развития бизнеса со странами АСЕАН

Вопросы для обсуждения:

- Сравните рынок квалифицированного труда в Индонезии, Малайзии, Вьетнаме, Лаосе. Где выгоднее всего размещать свое производство, учитывая также стоимость труда?
- Какие области инвестирования наиболее выгодны в настоящий момент при работе в Брунее, Лаосе, Мьянме, Вьетнаме, Индонезии?
- Чем и почему в области ведения бизнеса отличаются Малайзия и Индонезия? В каких случаях выгоднее отдать предпочтение одной из этих стран?
- Как международная компания может использовать платформу АСЕАН для получения доступа на рынки Китая и Индии?

Тема семинара 11. Налоги и преференции в странах ЮВА

Вопросы для обсуждения:

1. Сравните налогообложения и преференции в странах ЮВА. Какие страны дают наибольшее преимущество и какие факторы следует учитывать при исчислении налогов на предприятие и физическое лицо?
2. Какие особенности существуют при проведении ежегодного и предоставлении документации в Малайзии, Индонезии, Вьетнаме, Таиланде

Литература

- 1) An Introduction to doing business in ASEAN 2017 (ed. Chris Devonshire-Ellis) Dezan Shira & Associates, 2017, Part 1-3
- 2) Kotler, Philip, Hermawan Kartajaya, and Hooi Den Huan. Think New ASEAN!. 2nd ed. McGraw-Hill Education (Asia), 2014, part 4.
- 3) Schweitzer, Sharon, and Liz Alexander. Access to Asia: Your Multicultural Guide to Building Trust, Inspiring Respect, and Creating Long-Lasting Business Relationships. Wiley, 2015 (Chapter 9-12)
- 4) Taking Southeast Asia to Market: Commodities, Nature, and People in the Neoliberal Age. 2nd ed. Ed. Joseph Nevins, and Nancy Lee Peluso. Cornell University Press, 2008

Раздел 2.5. Регион АСЕАН как платформа для развития производства и аутсорсинга

Количество часов аудиторной работы 4: 2 – лекции, 2-семинар



Размещение производства в странах Южной и Юго-Восточной Азии: выбор моделию
Использование компании в АСЕАН для ведения бизнеса в Китае и Индии
Организация производства во Вьетнаме, Индонезии и на Филиппинах: основные тренды на рынке труда и наём рабочей силы. Контрактные обязательства по вьетнамскому законодательству. Формы аутсорсинговых выплат в зоне АСЕАН.
Зоны развития в АСЕАН. Страны АСЕАН и Сингапур как финансовый и управленческий хаб в Азии

Тема семинара 11. Размещение производства в странах АСЕАН

Вопросы для обсуждения

- Какие преимущества дает размещение производств и компания в зонах развития и и какие факторы надо принимать во внимание при выборе зоны развития
- Какие преимущества и недостатки имеет размещение производства в АСЕАН по сравнению с КНР?
- Какие соглашения следует использовать при размещении своего производства или аутсорсинга в странах АСЕАН?

Литература

1. Managing Contracts and Severance in Vietnam // Vietnam Briefing, Issue 28, December 2016
2. An Introduction to doing business in ASEAN 2017 (ed. Chris Devonshire-Ellis) □ Dezan Shira & Associates, 2017, Part 4
3. Roll, M. Asian Brand Strategy. 2nd ed. Palgrave Macmillan, 2015

Раздел 2.6. Индийская модель бизнеса и предпринимательства

Количество часов аудиторной работы 4: 2 – лекции, 2-семинар

Национальные особенности ведения бизнеса в Индии. Экономические инициативы в период правление Моуди и их влияние на бизнес-среду. Структура индийской экономики и предпринимательства, региональные особенности различных районов Индии. Налаживание и локализация производства в Индии. Формы создания предприятий иностранного капитала и FDI в Индии. Разрешённые и запрещенные формы инвестиций. Основные формы налогообложения и сборов в Индии. Рынок труда. Налог на прибыль физического лица, уменьшение налоговых и страховых выплат. . Экспортно-импортные операции и платежи. Аутсорсинг в Индии. Стратегия репатриации капитала из Индии. Электронная коммерция в Индии, продвижение товаров в сбытовые сети.

Особенности делового общения и предпринимательства на Шри Ланке и в Пакистане

Тема семинара 9. Подбор форм финансирования и подрядчиков Индии

Вопросы для обсуждения:



- Каковы особенности due diligence в Индии? Какие следует предпринять предварительные действия и проверки благонадёжности партнера в Индии?
- Как географическая локализация влияет на особенности ведения бизнеса в Индии?
- Какие существуют ограничения и разрешенные формы работы офиса по связям и бранч-офиса в Индии?
- Как выбрать низко рискованную модель создания своего бизнеса в Индии?
 - На какие моменты следует обращать внимание при разработке модели размещения производства или аутсорсинга для работы с Индией!

Литература

1. *An Introduction to Doing Business in India 2017, Part 1, 2*
2. Gupta, Subodh. *Doing Business in India & Understanding Pitfalls*. Subodh Gupta, 2008.
3. Kumar, Rajesh, and A. Sethi. *Doing Business in India*. 5th ed. Palgrave Macmillan, 2012., chapters 5-9
4. Schweitzer, Sharon, and Liz Alexander. *Access to Asia: Your Multicultural Guide to Building Trust, Inspiring Respect, and Creating Long-Lasting Business Relationships*. Wiley, 2015., chapter 7

6. Тематический блок Бизнес и предпринимательство на Ближнем Востоке

1. Характерные особенности бизнес-отношений в регионе арабского Ближнего Востока и Северной Африки

Лекции – 2 часа, семинары – 2 часов, самостоятельная работа – 6 часов.

Содержание раздела:

Определение понятия «бизнес модель».

Основные составляющие бизнес модели (по определению А. Остервальдера): 1) потребители и клиенты; 2) формирование ценности; 3) маркетинг и продажи; 4) взаимодействие с клиентами и потребителями; 5) финансовые потоки, 6) ресурсы, 7) ключевые «активности», 8) партнерств, 9) структура расходов.

Разбор примера бизнес модели арабской фирмы Etisalat (UAE).

Вопросы для обсуждения на семинарах:

- 1) Что такое бизнес модель?
- 2) Каковы основные составляющие бизнес модели?
- 3) На какие группы клиентов может ориентироваться компания? Какие существуют типы рынков (опишите сегментацию рынка)?
- 4) Что такое «ценность»? Какие факторы влияют на формирование ценности?
- 5) Опишите три стратегии взаимодействия с клиентами.
- 6) Какова структура расходов компаний?
- 7) Чем отличаются стратегии, нацеленные на минимизацию расходов и на максимизацию ценности? Приведите примеры арабских компаний.

Литература:

- 1) Виханский О.С., Наумов А.И. *Менеджмент: Учебник*. – 4-е изд. – М.: Экономистъ, 2007.



2) Тромпенаарс Ф., Хампден-Тернер Ч. Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса. Минск, 2004.

3) Forbes, 500 Top Arab Businesses.

<http://www.forbesmiddleeast.com/en/lists/read/2014/top-companies-in-the-arab-world/listid/177>

2. Особенности ведения бизнеса в странах с мусульманскими практиками и светской системой финансовых рынков.

Лекции – 2 часа, семинары – 2 часа, самостоятельная работа – 6 часов.

Содержание раздела:

Проблема понимания потребителя, как ключевой фактор успеха маркетинговой стратегии. Пирамида потребностей по А. Маслоу. Структура потребностей. Критика теории и популярность ее применения в практическом маркетинге.

Особенности ведения бизнеса в странах с госуправлением на основе шариата. Светскость и мусульманство в бизнесе.

Культурные особенности арабского потребительского рынка.

Вопросы для обсуждения на семинарах:

1) Опишите структуру потребностей потребителя по А. Маслоу .

2) Каковы культурные особенности арабского потребителя? Приведите примеры арабских рекламных компаний с учетом традиционных особенностей арабского потребителя.

Литература:

1) Котлер Ф. и др. Основы маркетинга. - 4-е изд. - М.: «Вильямс», 2007.

2) Kenny D., Marshall J. Contextual Marketing: The Real Business of the Internet. Harvard Business Review, 2000.

3. Влияние западных транснациональных корпораций на формирование бизнес-отношений.

Лекции – 2 часа, семинары – 2 часа, самостоятельная работа – 6 часов.

Содержание раздела:

Особенности маркетинговых стратегий западных компаний в арабских странах. Сравнение маркетинговых стратегий с арабскими компаниями.

Проблемы со-ру-са-т стратегий в долгосрочном рыночном соревновании в условиях глобализации.

Вопросы для обсуждения на семинарах:

1) Какие основные бизнес приоритеты и маркетинговые стратегии транснациональных компаний можно выделить?

2) Как влияет синдром подражания на развитие местного рынка в арабских странах.

Литература:

1) Очковская М.С., Рыбалко М.А. Маркетинг. Новые тенденции и перспективы. Макс Пресс, 2012.

4. Особенности мусульманских экономических практик. Этика Шариата.



Лекции – 4 часа, семинары – 4 часа, самостоятельная работа – 6 часов.

Содержание раздела:

Коран и Шариат об экономических отношениях в обществе. Халяль и Харам в экономике и финансах.

Концепция экономического поведения личности в исламе. Практика ведения дел.

Вопросы для обсуждения на семинарах:

- 1) Специфика бизнеса в смешанной секулярно-исламской среде.
- 2) Специфика взаимодействия с партнерами и персоналом в арабо-мусульманских странах..

Литература:

- 1) <http://www.arab-business-etiquette.com>
- 2) Нуруллина Г. Исламская этика бизнеса. Москва, Умма, 2004.

5. Особенности исламской финансовой системы. Перспективные модели развития

Лекции – 2 часа, семинары – 2 часа, самостоятельная работа – 6 часов.

Содержание раздела:

Основные положения Корана и Шариата и финансовый рынок. Исламский банкинг - плюсы и минусы. Исламские финансовые институты в эпоху глобализации.

Вопросы для обсуждения на семинаре:

- 1) Инструменты исламского финансирования. .
- 2) Кризисоустойчивость и способность к адаптации.

Литература:

- 1) Беккин Р.И. Исламские финансовые институты в мировой финансовой архитектуре. Ростов-на Дону, 2008

9. Образовательные технологии

На семинарах используются различные активные и интерактивные формы проведения занятий, в том числе проблемные дискуссии, викторины, работа и интерактивными программами картографирования и визуализации.

На лекциях и семинарах преподаватель использует наглядные визуальные мультимедийные материалы.

9.1 Методические указания студентам

Работа на семинарах предполагает активное вовлечение студента в процесс обсуждения ключевых тем по пройденному материалу. Основное внимание уделяется работе с первоисточниками, в том числе, на арабском языке. В ходе семинаров преподаватель также может использовать формат ролевой игры по мотивам исторических реалий.

Во время аудиторных занятий особое место занимает **метод визуализации**, когда преподаватель использует изображения реальных карт и фотографий для иллюстрации особо важных тем, событий, анализа исторических персонажей и т.д. Рекомендуется также показ коротких видеосюжетов: фрагментов документальных и художественных фильмов, промо-роликов и мультфильмов по темам курса. Проведение **викторин** для студентов, разбитых на 2-3 команды, поможет не только закрепить основные моменты из пройденного материала, но и выработать в студентах навыки и привычку к интеллектуальной работе в формате соревнования.



Подготовка к **письменным работам** может вестись по материалам аудиторных лекций, конспектов, презентаций преподавателя, а также по списку литературы в настоящей программе. При подготовке **докладов** на семинарах следует учитывать, что доклад – это специально подготовленный, целостный, самостоятельный текст, а не выдержки из чьих-то работ, механически зачитываемые докладчиком. Для подготовки доклада необходимо использовать не менее двух-трех источников научного характера. По итогам выступления докладчик может ответить на несколько вопросов по теме доклада, заданных другими студентами.

Презентация доклада должна содержать минимум текста, но при этом быть информативной и параллельно иллюстрировать текст выступления докладчика. Рекомендуется использовать в презентации фотографии, картинки, схемы и карты. В качестве дополнения к выступлению студент может использовать короткие видео- и/или аудио-ролики.

10. Оценочные средства для текущего контроля и аттестации студента

10.1 Оценочные средства для оценки качества освоения дисциплины в ходе текущего контроля

Примерный перечень вопросов к различным формам текущего контроля:

1. Какие формы создания предприятий с участием иностранного капитала существуют в Китае и странах АСЕАН? Сравните их преимущества и недостатки
2. Какие существуют поощряемые, разрешенные и запрещенные формы создания предприятий с участием иностранного капитала в КНР, Гонконге, странах ЮВА?
3. Какие существуют формы оптимизации налогообложения для иностранных предприятий в КНР и стран АСЕАН?
4. Каков порядок проведения внутреннего аудита предприятия, его сроки и содержание в КНР, Индонезии, Сингапуре, Гонконге?
5. Каким образом изменить уставные формы деятельности компании в Китае и странах АСЕАН? Как это повлияет на формы финансового учета и менеджмента
6. Оцените операционные расходы на создание и функционирования предприятий иностранного капитала в различных районах КНР (например, Шанхай, Чунцин, Хух-хото, Гуйлинь).
7. Какие преференции можно получить при размещении своего предприятия в СЭЗах КНР и зонах развития АСЕАН
8. Оцените объем налогообложения частного лица в случае его пребывания в КНР до 90 дней, до 1 года, до пяти лет, более пяти лет. Как рассчитывается налогообложение физического лица в КНР?
9. Сравните налогообложение в Китае, Вьетнаме, Индии и Гонконге. Где и для каких типов предприятий или видов деятельности созданы более оптимальные условия ведения бизнеса?
10. Какие существуют условия и требования для найма иностранного специалиста в китайскую компанию? Как формируется его зарплата и какие социальные пакеты ему можно предложить?
11. Что означает «правило вытянутой руки» для трансфертного ценообразования и в каких случаях оно применяется для предприятий в Китае.
12. В какие органы власти КНР следует обращаться, если вы считаете, что вам неправильно начислили налог на физического или юридическое лицо?
13. Какая финансовая документация должна быть на предприятии в Китае, Индонезии, Гонконге, Сингапуре, Малайзии?
14. Рассчитайте полную сумму налога на прибыль в Шанхае, Урумчи и Чунцине. Какие параметры следует принимать во внимание?
15. Каким образом может выплачиваться зарплата при аутсорсинге в Индонезии при расположении основного предприятия в КНР?



16. В каких случаях должны выплачиваться налоги на землю в КНР?
17. Какие дополнительные налоги следует платить предприятию-налоговому резиденту КНР в случае размещения его компании в Шанхае и Пекине и какие – в сельской местности?
18. Кто может проводить аудит на предприятии с участием иностранного капитала в КНР и странах АСЕАН (отдельно по каждой стране)?
19. Опишите основные шаги по защите своей торговой марки и патентов в КНР, сравните с Сингапуром и Гонконгом. Распространяется ли регистрация торговой марки и патента, сделанные на территории Гонконга, на территорию КНР?
20. Какие основные типы лицензии и сертификаты вы должны получить при производстве или продаже в КНР пищевой продукции? Какие налоги и сборы следует оплатить?
21. Как проводится берндирование товара для рынков КНР и ЮВА?
22. Каким образом проводится официально найм рабочей силы в КНР и какие зарплатные и социальные пакеты вы должны обеспечить китайским сотрудникам? Сравните с Гонконгом, Сингапуром, Таиландом, Индонезией, Филиппинами
23. Какими образом оформить сотрудника-китайца вашего китайского предприятия для работы в других странах Азии или Европы?
24. Каким образом построить переговоры с китайскими, индонезийскими, вьетнамскими, сингапурскими партнерами? Сравните особенности делового этикета и форм установления контактов.
25. Какие льготы предоставляются при торговле в рамках зон свободной торговли Китай – АСЕАН и каким образом ими воспользоваться зарубежным предприятиям?
26. Какие существуют принципы и формы избежания двойного налогообложения и оптимизации таможенных платежей при работе с Китаем и странами АСЕАН.
27. Размещая производственные заказы в КНР (Индонезии, Индии), на какие особенности следует обращать внимание при оценке надежности партнера? С какими документами следует ознакомиться и какие документы самому иметь на руках?
28. Что такое ежегодный бонус в КНР, каким образом он рассчитывается?
29. Какие документы следует иметь для работы хедж-фона в Азии? Какие формы отчетности он должен предоставлять? Каким образом проводится привлечение капиталов в разные сферы бизнеса?
30. Каким образом использовать резервный фонд неоплаченных убытков в Индии и другие фонды для оптимизации зарплатных и социальных выплат?
31. Как вести финансовый учет при аутсорсинге в Сингапуре, Гонконге и Индии
32. Сравните систему налогообложения в Гонконге, КНР, Индии и Вьетнаме для различных типов деятельности. В каком регионе и для каких типов деятельности созданы оптимальные условия?
33. Какие типовые преференциальные условия могут предоставить страны АСЕАН при размещении вашего бизнеса в одной из зон развития? Сравните операционные расходы и доходность с размещением в новых СЭЗах КНР
34. Насколько велик дефицит инфраструктуры в странах ЮВА и какие существуют способы обхода этих сложностей?
35. Какие параметры следует принимать во внимание при выборе производства в Индии, Индонезии и Китае? Сравните условия
36. Каким образом российские компании-производители могут использовать соглашения о свободной торговле и избежание двойного налогообложения для работы в Азии?
37. Какова оптимальная стратегия российской компании при желании наладить поставки своей продукции (пищевой, продуктов нефтепереработки и др.) в Китае? Сравните с двумя на выбор странами ЮВА
38. Особенности влияния процесса глобализации на деятельность арабских компаний на внутреннем и внешнем рынках.
39. Культурные особенности арабского потребителя и стратегия развития зарубежных компаний на рынке арабских стран.



40. Особенности маркетинговых стратегий арабских компаний на зарубежных рынках.
41. Основные черты традиционного исламского менеджмента и его отличие от западных стилей управления.
42. Спорные вопросы исламского финансирования.
43. Исламская экономическая модель: вариации на современную тему.
44. Особенности системы сбыта на рынке арабских стран и ограничения для иностранных поставщиков.
45. Социальная ответственность мусульманского бизнеса: мифы и реальность.
46. Проблемы конкурентоспособности арабо-мусульманских компаний в условиях глобализации.

Примерные темы презентаций:

1. Продвижение отдельного вида товаров на азиатском рынке: стратегия и затраты. (по конкретным видам продукции)
2. Создание своей компании на азиатском рынке: выбор формы и стратегии
3. Хеджирование рисков на азиатских рынках для конкретного вида деятельности или продукции
4. Выбор оптимальной стратегии для создания своего производства в одной из стран Азии

11. Порядок формирования оценок по дисциплине

Преподаватель оценивает работу студентов на семинарских и практических занятиях: сообщение по основным вопросам семинара, активное участие в дискуссиях, дополнение и оппонирование сообщений других студентов. Требуется посещение лекционных и семинарских занятий. Оценки за работу на семинарских занятиях преподаватель выставляет в рабочую ведомость. Оценка по 10-ти балльной шкале за работу на семинарских и практических занятиях определяется перед промежуточным или итоговым контролем - $O_{аудиторная}$.

Преподаватель оценивает самостоятельную работу студентов: правильность выполнения домашних работ, задания для которых выдаются на семинарских занятиях, полнота освещения темы, которую студент готовит для выступления с докладом на занятии-дискуссии. Оценки за самостоятельную работу студента преподаватель выставляет в рабочую ведомость. Оценка по 10-ти балльной шкале за самостоятельную работу определяется перед промежуточным или завершающим контролем – $O_{сам}$.

Накопленная оценка за текущий контроль (с учетом контрольной работы $O_{текущий}$) учитывает результаты студента по текущему контролю следующим образом:

$$O_{накопленная} = 0,2 * O_{текущий} + 0,4 * O_{ауд} + 0,4 * O_{сам}.$$

где $O_{текущий}$ рассчитывается как взвешенная сумма всех форм текущего контроля, предусмотренных в ОУП

$$O_{текущий} = + 0,3 * O_{к/р} + 0,4 * O_{дз1} + 0,4 * O_{дз2};$$

В диплом выставляется результирующая оценка по учебной дисциплине.

$$O_{результ} = 0,7 * O_{накоп} + 0,3 * O_{экз}$$

Способ округления результирующей оценки по учебной дисциплине: арифметический, в пользу студента.



Примеры расчета оценки приведены в Приложении 1.

12. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

12.1 Базовый учебник

В связи с отсутствием единого учебника студентам рекомендуется пользоваться тематическим ридером, а также:

Schweitzer, Sharon, and Liz Alexander. *Access to Asia: Your Multicultural Guide to Building Trust, Inspiring Respect, and Creating Long-Lasting Business Relationships*. Wiley, 2015

12.2 Дополнительная литература:

1. Мэри Мюррей Босрок *Бизнес по-азиатски*, Москва, 2008
2. Ли Куан Ю *Из третьего мира - в первый. История Сингапура 1965-2000*, Москва 2016
3. Маслов А.А. *Китай и китайцы. О чем молчат путеводители*. Москва: Рипол классик, 2013.
4. *An Introduction to Doing Business in China 2017*. Asia Briefing Ltd, 2016,
5. *An Introduction to doing business in ASEAN 2017* (ed. Chris Devonshire-Ellis) Dezan Shira & Associates, 2017
6. *An Introduction To Doing Business In Hong Kong 2017* . Asia Briefing Ltd., Asia Briefing Ltd, 2016.
7. *An Introduction to Doing Business in India 2017* Asia Briefing Ltd, 2016
8. *An Introduction to Doing Business in Singapore 2017*. Asia Briefing Ltd, 2016
9. Botting, Geoff. *Etiquette Guide to Japan: Know the Rules that Make the Difference!*. Ed. Geoff Botting,. Tuttle Publishing, 2015.
10. Brits, Adriaan. *Luxury brand marketing in China 2015*
11. Bucknall, Hugh, and Reiji Ohtaki. *Human Resource Management in Mastering Business in Asia series*. Wiley, 2005
12. Calder, Kent E. *Singapore: Smart City, Smart State*. Brookings Institution Press, 2016.
13. Chan, Savio, and Michael Zakkour. *China's Super Consumers: What 1 Billion Customers Want and How to Sell it to Them*. Wiley, 2014. Chapters 14, 16-19.
14. Chandran, Ravi. *Introduction to Business Law in Singapore*. McGraw-Hill Education (Asia), 2009.
15. Foster, Dean. *The Global Etiquette Guide to Asia: Everything You Need to Know for Business and Travel Success*. Wiley, 2008. Chapters 1, 3
16. Gupta, Subodh. *Doing Business in India & Understanding Pitfalls*. Subodh Gupta, 2008.
17. Jang, Song-Hyon, and Thomas L. Coyner. *Doing Business in Korea: An Expanded Guide*. Seoul Selection, 2011.
18. Kotler, Philip, Hermawan Kartajaya, and Hooi Den Huan. *Think New ASEAN!*. 2nd ed. McGraw-Hill Education (Asia), 2014. part 4.
19. Krokou, Danai. *Entering The Chinese Market: A Practical Guide for SMEs*
20. Kumar, Rajesh, and A. Sethi. *Doing Business in India*. 5th ed. Palgrave Macmillan, 2012.,
21. Li, Wu, and Sui Fumin. *China's Economy*. Cengage Learning Asia, 2010,
22. Lim, Linda Y. C. *Singapore's Economic Development: Retrospection and Reflections*. Ed. Linda Y. C. Lim. World Scientific Publishing Company, 2016
23. *Managing Contracts and Severance in Vietnam // Vietnam Briefing, Issue 28, December 2016*



24. Mente, Boye Lafayette De. *Etiquette Guide to Korea: Know the Rules that Make the Difference!*. Ed. David Lukens,. Tuttle Publishing, 2017.
25. *Navigating HR Audits in China* // *China Briefing*. Issue 171, December 2016
26. Roll, M. *Asian Brand Strategy*. 2nd ed. Palgrave Macmillan, 2015
27. *Taking Southeast Asia to Market: Commodities, Nature, and People in the Neoliberal Age*. 2nd ed. Ed. Joseph Nevins, and Nancy Lee Peluso. Cornell University Press, 2008
28. *Tax, Accounting and Audit in China 2017 (9th Edition)*. Ltd, Asia Briefing 2017.
29. Tunstall, Steve. *RISK and the Asian CEO: Take Risk, Take Care - A practical guide to risk management in Asia*. 2016.
30. Verstappen, Stefan H. *Chinese Business Etiquette: The Practical Pocket Guide, Revised and Up-dated*. 2nd ed. Stone Bridge Press, 2015.
31. Warner, Malcolm. *Managing Across Diverse Cultures in East Asia: Issues and challenges in a changing globalized world*. Ed. Malcolm Warner,. Routledge, 2013.

12.3 Программные средства

Для успешного освоения дисциплины, студент использует следующие программные средства:

- MS Word, MS PowerPoint (или аналоги, поддерживающие корректную конвертацию файлов в форматы данных программ)
- Quantum GIS (геоинформационная система)

13 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для лекционных и семинарских занятий необходимы проектор и ноутбук с доступом к сети Интернет.



Примеры подсчета оценки за дисциплину в различных случаях

Накопленная оценка за текущий контроль учитывает результаты студента по текущему контролю следующим образом:

$$O_{\text{накопленная}} = k_1 * O_{\text{текущий}} + k_2 * O_{\text{ауд}} + k_3 * O_{\text{сам. работа}}$$

где $O_{\text{текущий}}$ рассчитывается как взвешенная сумма всех форм текущего контроля, предусмотренных в ОУП

$$O_{\text{текущий}} = n_1 * O_{\text{эссе}} + n_2 * O_{\text{к/р}} + n_3 * O_{\text{реф}} + n_4 * O_{\text{кол}} + n_5 * O_{\text{дз}} ;$$

Способ округления накопленной оценки текущего контроля: [указывается способ – арифметический, в пользу студента, другое].

Результирующая оценка за дисциплину рассчитывается следующим образом:

1. Если дисциплина преподается один модуль:

$$O_{\text{результ}} = k_1 * O_{\text{накопл}} + k_2 * O_{\text{экз}}$$

Способ округления накопленной оценки промежуточного (завершающего) контроля: [указывается способ – арифметический, в пользу студента, другое].

2. Если дисциплина преподается несколько модулей (например, 3):

$$O_{\text{промежуточная } i} = m_1 * O_{\text{текущая } i \text{ этапа}} + m_2 * O_{\text{промежуточный экзамен}}$$

Где $O_{\text{текущая } i \text{ этапа}}$ рассчитывается по приведенной выше формуле

$$O_{\text{накопленная завершающая}} = (O_{\text{промежуточная } 1} + O_{\text{промежуточная } 2} + O_{\text{накопленная } 3}) : \text{на число модулей}$$

Где $O_{\text{промежуточная } 1} + O_{\text{промежуточная } 2}$ – промежуточные оценки этапов 1 и 2,

а $O_{\text{накопленная } 3}$ – накопленная оценка последнего этапа перед завершающим экзаменом



Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
Программа дисциплины «Бизнес и предпринимательство в странах Азии» для майнора «Восток-коведение», уровень подготовки бакалавра

Способ округления накопленной оценки промежуточного (завершающего) контроля в форме экзамена: [указывается способ – арифметический, в пользу студента, другое].

ОПЦИОНАЛЬНО: На экзамене студент может получить дополнительный вопрос (дополнительную практическую задачу, решить к передаче домашнее задание), ответ на который оценивается в 1 балл.