

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Астраханский государственный университет имени В. Н. Татищева»
(Астраханский государственный университет им. В. Н. Татищева)

СОГЛАСОВАНО
Руководитель ОПОП
_____ Е.О.Вострикова
«__» _____ 2022 г.

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой английского языка
для экономических специальностей

Э.И. Глинчевский
«__» _____ 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК (профессиональный)

Составитель (-и)	Варламова Е.В., доцент кафедры английского языка для экономических специальностей
Направление подготовки/ специальность	38.03.01 ЭКОНОМИКА
Направленность (профиль) ОПОП	
Квалификация (степень)	бакалавр
Форма обучения	заочная
Год приема	2020
Курс	3
Семестры	5-6

Астрахань - 2022 г.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Целями освоения дисциплины «Английский язык (профессиональный)» являются: дальнейшее развитие и совершенствование у студентов умений и навыков профессионального и делового общения в устной и письменной формах.

1.2. Задачи освоения дисциплины: «Английский язык (профессиональный)»:

- Развитие навыков устного общения на деловые профессиональные темы;
- Овладение основными грамматическими явлениями, характерными для деловой речи;
- Овладение профессиональной лексикой языка.

При обучении по индивидуальному плану инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья срок получения образования может быть увеличен по их желанию не более чем на 1 год по сравнению со сроком получения образования для соответствующей формы обучения.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

2.1. Учебная дисциплина «Английский язык (профессиональный)» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений и осваивается в 5-6 семестрах. В соответствии с утверждённым учебным планом, она должна изучаться студентами на III курсе.

[Далее даётся описание логической и содержательно-методической взаимосвязи данной дисциплины (модуля) с другими частями ОПОП ВО (дисциплинами, модулями, практиками). Дисциплина (модуль) встраивается в структуру ОПОП ВО (последовательность в учебном плане) как с точки зрения преемственности содержания, так и с точки зрения непрерывности процесса формирования компетенций выпускника. Указываются требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам и (или) опыту деятельности обучающегося, необходимым при освоении данной дисциплины (модуля) и приобретённым в результате освоения предшествующих дисциплин (модулей)]

2.2. Для изучения данной учебной дисциплины необходимы следующие знания, умения и навыки, формируемые предшествующими учебными дисциплинами: «Английский язык – 2», изучаемой на II курсе этой же специальности; поэтому «входными» знаниями и навыками студентов являются компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины «Английский язык – 2».

В результате изучения дисциплины студенты должны знать грамматический, синтаксический, фонетико-фонологический, лексический строй изучаемого иностранного языка и владеть следующими компетенциями:

Знания: лексика, грамматика и фонетика английского языка на уровне не ниже разговорного,

Умения: изъясняться на английском языке на уровне не ниже разговорного,

Навыки: Четыре фундаментальных речевых навыка при живом общении на английском языке: чтение, письмо, слушание, говорение на английском языке.

2.3. Последующие учебные дисциплины, для которых необходимы знания, умения и навыки, формируемые данной учебной дисциплиной:

- «Английский язык (специальный)» преподаётся на четвертом курсе направления подготовки 38.03.01.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Процесс освоения дисциплины направлен на формирование элементов следующих

компетенций в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному направлению подготовки (специальности):

а) общекультурных (ОК): ОК-4 «способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия»;

б) профессиональных (ПК): ПК-7 «способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет».

Таблица 1 – Декомпозиция результатов обучения

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть
ОК-4 способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	Способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	Изъясняться на английском языке на уровне не ниже разговорного	Четырьмя фундаментальными речевыми навыками при живом общении на английском языке: чтением, письмом, слушанием, говорением на английском языке
ПК-7 способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет	Как использовать отечественные и зарубежные источники информации для сбора и анализа необходимых данных для подготовки информационного обзора и/или аналитического отчета	Используя отечественные и зарубежные источники информации, собирать необходимые данные, анализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет	Использовать отечественные и зарубежные источники информации для сбора и анализа необходимых данных для подготовки информационного обзора и/или аналитического отчета

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины (модуля) «Английский язык (профессиональный)» составляет 12 зачётных единиц, в том числе 18 часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (из них 18 часов – практические занятия), 414 часов – на самостоятельную работу обучающихся.

Таблица 2 – Структура и содержание дисциплины (модуля)

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Семестр	Контактная работа (в часах)	Самостоят. работа	Формы текущего контроля успеваемости, Форма промежуточной
----------------------------------	---------	-----------------------------	-------------------	---

		Л	ПЗ	ЛР	КР	СР	аттестации <i>(по семестрам)</i>
Тема 1 Communication in business (Деловое общение)	5		2			35	Устный опрос, кейс
Тема 2 Careers (Карьера)			2			35	Устный опрос, кейс
Тема 3 Employment (Занятость, трудоустройство)			2			35	Устный опрос, кейс промежуточный лексический тест
Тема 4 Import-Export (Импортная и экспортная торговля)			1			35	Устный опрос, кейс
Тема 5 Marketing (Маркетинг)			1			35	Устный опрос, кейс
Тема 6 Retail (Розничная торговля)			2			31	Устный опрос, кейс
Тема 7 Competition (Конкуренция)	6		1			34	Устный опрос, кейс
Тема 8 Innovation (Инновации)			1			34	Устный опрос, кейс
Тема 9 Money / Negotiation (Деньги / Переговоры)			1			35	Устный опрос, кейс
Тема 10 Marketresearch (Исследование товарного рынка)			2			35	Устный опрос, кейс
Тема 11 Investment (Инвестирование)			2			35	Устный опрос, кейс
Тема 12 Ethics (Этика делового общения)			1			35	Устный опрос, кейс

Итого			18			414	5-й семестр – Зачёт с оценкой
							6-й семестр – Зачёт с оценкой

Примечание: Л – лекция; ПЗ – практическое занятие, семинар; ЛР – лабораторная работа; КР – курсовая работа; СР – самостоятельная работа.

Таблица 3 – Матрица соотнесения разделов, тем учебной дисциплины (модуля) и формируемых компетенций

[illegible]

Negotiation (Деньги / Переговоры)													
Тема 10 Marketresearch (Исследование товарного рынка)	37	ОК-4	ПК-7										2
Тема 11 Investment (Инвестирование)	37	ОК-4	ПК-7										2
Тема 12 Ethics (Этика делового общения)	36	ОК-4	ПК-7										2
Итого	432												

Краткое содержание каждой темы дисциплины (модуля)

Тема 1: Вокабуляр «Коммуникации в бизнесе». Аудирование «Английский в работе». Чтение «Преимущества при изучении иностранных языков». Грамматика «Повторение времен». Говорение «Общение по телефону, обмен сообщениями». Письмо «Письма, факсы, электронная корреспонденция». Кейс «Языковая политика компании».

Тема 2: Вокабуляр «Карьера». Аудирование «Отношение к работе». Чтение «Разговор о работе». Грамматика «Настоящее простое и настоящее продолженное». Говорение «Как рекомендовать коллегу». Письмо «Подготовка резюме». Кейс «Как найти подходящую работу».

Тема 3: Вокабуляр «Занятость, трудоустройство». Аудирование «Насколько просто вам найти работу». Чтение «Меняющаяся экономика». Грамматика «Прошедшее простое, настоящее завершённое». Говорение «Умение задавать вопросы». Письмо «Сопроводительное письмо». Кейс «Как грамотно закрыть вакансию».

Тема 4: Вокабуляр «Импорт-экспорт». Аудирование «Преимущества и недостатки свободной торговли». Чтение «Банановые войны». Грамматика «Исчисляемые и неисчисляемые существительные». Говорение «Работа с клиентом». Письмо «Письмо со счетом». Кейс «Проблемы импорта-экспорта».

Тема 5: Вокабуляр «Маркетинг». Аудирование «Продвижение спортивных брендов». Чтение «УТП и жизненный цикл товара». Грамматика «Модальные глаголы». Говорение «Презентация продукта». Письмо «Письмо потенциальному клиенту». Кейс «Разработка маркетинговой стратегии».

Тема 6: Вокабуляр «Розничные магазины и торговые сети». Аудирование «Поставки в супермаркет». Чтение «Изменения в поведении покупателей». Грамматика «Будущее время». Говорение «Работа с офисной техникой». Письмо «Внутренняя корреспонденция в компании». Кейс «Решение проблемы в розничной торговле».

Тема 7: Вокабуляр «Конкуренция». Аудирование «Как компании опережать конкурентов». Чтение «Харли-Дэвидсон». Грамматика «Степени сравнения». Говорение «Как улучшить продукт». Письмо «Претензии клиента». Кейс «Спасение компании».

Тема 8: Вокабуляр «Изобретения и инновации». Аудирование «Инновации компании «Мишлен». Чтение «Дайсон и Бейлис». Грамматика «Пассивный залог». Говорение «Презентация». Письмо «Продвижение нового продукта». Кейс «Разработка и продвижение изобретения».

Тема 9: Вокабуляр «Покупка, продажа, переговоры». Аудирование «Техники продажи». Чтение «Как получить ссуду в банке». Грамматика «1 и 2 условное». Говорение «Переговоры». Письмо «Работа с просроченными платежами». Кейс «Как добиться успешной сделки».

Тема 10: Вокабуляр «Исследование рынка, реклама». Аудирование «Методы исследования рынка». Чтение «Неудачные рекламные кампании». Грамматика «Придаточное предложение». Говорение «Проведение исследования». Письмо «Отчет». Кейс «Запуск нового продукта».

Тема 11: Вокабуляр «Экономика и инвестиции». Аудирование «Игра на повышение и понижение». Чтение «Риски инвестирования». Грамматика «Косвенная речь». Говорение «Встречи в инвестиционном клубе». Письмо «Протоколы». Кейс «Игра на фондовом рынке».

Тема 12: Вокабуляр «Вопросы этики». Аудирование «Неэтичное поведение на рабочем месте». Чтение «Подделка товара». Грамматика «3 условное». Говорение «Извинение и критика». Письмо «Подтверждение заказа». Кейс «Случаи дискриминации».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРЕПОДАВАНИЮ И ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

5.1. Указания для преподавателей по организации и проведению учебных занятий по дисциплине (модулю)

Данный курс основан на коммуникативной методике преподавания иностранных языков. Эта методика ориентирована на формирование и совершенствование коммуникативных навыков, развитие способностей инициировать и поддерживать общение на английском языке, что предполагает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий.

На каждом занятии студентам необходимо давать задания творческого характера на письмо, говорение, чтение и аудирование. Для развития навыков устной речи необходимо составление диалогов и полилогов, моделирующих реальные ситуации из профессиональной практики. Для развития навыков письменной речи – написание текстов собственного сочинения, призванных решить ту или иную проблему, возникающую в процессе будущей профессиональной деятельности (инструкций, рекомендаций, пояснений и т.п.). По аудированию и чтению – выполнение разнообразных заданий на понимание – восстановление пропусков в тексте, ответы на вопросы по содержанию, проверка на истинность и ложность тех или иных суждений, определение основной идеи текстов и т.п.

Основные учебники:

Naunton J. ProFile 2. Intermediate: Student's Book. Oxford: Oxford University Press, 2007. 176 p.

Naunton J. ProFile 2. Intermediate: Workbook. Oxford: Oxford University Press, 2005. 77 p.

Методические рекомендации:

Hughes J. ProFile 2. Intermediate: Teacher's Book. Oxford: Oxford University Press, 2005. 96 p.

5.2. Указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

В данном курсе очень много внимания уделяется самостоятельной работе студентов как в аудитории под руководством преподавателя, так и дома. Студентам даётся задание,

разъясняется его суть, а затем даётся определённое время на его выполнение в аудитории (либо ставится определённый срок для его выполнения в домашних условиях).

Задания на говорение и написание желательно сначала давать студентам для выполнения в аудитории под руководством преподавателя, а затем – в рамках внеаудиторной самостоятельной работы.

Студентам необходимо знакомиться с материалами кейсов дома, затем самостоятельно в аудитории при работе в группах моделировать ситуацию, после этого представлять полилоги и диалоги в аудитории на оценку.

Таблица 4 – Содержание самостоятельной работы обучающихся

Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол- во часов	Форма работы
1.Communication in business (Деловоеобщение) секции Speaking, Writing, Case Study Unit 1,статья 1 World Bank Faces Doubt From Donors	35	Устная/ письменная
2.Careers (Карьера) секции Speaking, Writing, Case Study Unit 2, статья 2 The World Bank, the Little-Noticed Big Money Manager	35	Устная/ письменная
3.Employment (Занятость, трудоустройство) секции Speaking, Writing, Case Study Unit 3,статья 3 Fed Lowers Key Interest Rate by a Quarter Point	35	Устная/ письменная
4.Import-Export (Импортная и экспортная торговля) секции Speaking, Writing, Case Study Unit 4,статья 4 Plain Truth About Taxes and Cuts	35	Устная/ письменная
5.Marketing (Маркетинг) секции Speaking, Writing, Case Study Unit 5,статья 5 Senate Democrats Facing	35	Устная/ письменная
6.Retail (Розничная торговля) секции Speaking, Writing, Case Study Unit 6,статья 6 European Bank Leaves Rate at 4	31	Устная/ письменная
7.Competition (Конкуренция) секции Speaking, Writing, Case Study Unit 7,статья 7 A Wall Street Domino Theory	34	Устная/ письменная
8.Innovation (Инновации) секции Speaking, Writing, Case Study Unit 8, статья8 Paulson Calls for More Oversight of Investment Banks	34	Устная/ письменная
9.Money / Negotiation (Деньги / Переговоры) секции Speaking, Writing, Case Study Unit 9, статья 9 The Fed Gets a New Job Description	35	Устная/ письменная
10.Marketresearch (Исследование товарного рынка) секции Speaking, Writing, Case Study Unit 10, статья 10 Major Indexes Fall More Than 2 Percent	35	Устная/ письменная
11.Investment (Инвестирование) секции Speaking, Writing, Case Study Unit 11, статья11 Some Tempered Reassurances From Paulson	35	Устная/ письменная
12.Ethics (Этика делового общения) секции Speaking, Writing, Case Study Unit 12, статья 12 Charities Seek Donors to Replace Wall Street	35	Устная/ письменная

5.3. Виды и формы письменных работ, предусмотренных при освоении дисциплины, выполняемые обучающимися самостоятельно.

В соответствии с вышеизложенным в основу самостоятельной работы студентов должно быть заложено выполнение ими заданий творческого характера, направленных на достижение общей цели обучения - на формирование и совершенствование коммуникативных навыков, способности связно и грамотно общаться на английском языке. Данные задания включают выполнение творческих заданий на письмо и говорение. В процессе выполнения данных заданий студенты также усваивают и закрепляют новую лексику, что способствует их качественной подготовке к промежуточным лексическим тестам и словарным диктантам, к итоговому аттестационному контролю.

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При освоении данной дисциплины предусмотрено широкое использование активных и интерактивных форм обучения. Данные формы обучения используются в сочетании с традиционными формами (чтение и перевод текстов, изучение грамматики) и, как правило, расширяют и углубляют последние (например, после чтения и перевода текста о конкретной проблеме студентам предлагается сразу же провести соответствующее совещание и решить данную проблему в рамках заданного кейса).

6.1. Образовательные технологии

- Интерактивные лекции,
- групповые дискуссии,
- ролевые и деловые игры,
- тренинги,
- анализ ситуаций и имитационных моделей,
- преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов,
- симуляции,
- технологии openspace / открытое пространство,
- мастерская будущего,
- peereducation / равный обучает равного;
- экспресс-семинары,
- проектные семинары;
- бизнес-тренинги (businessstraining),
- кейс-стади (case-study),
- обучение действием («actionlearning»),
- метафорическая игра,
- педагогические игровые упражнения (в качестве коллективного задания),
- мозговой штурм (эстафета),
- ситуационные методы,
- тематические дискуссии,
- игровое проектирование,
- групповой тренинг,
- групповая консультация,
- компьютерные сетевые технологии,
- лекционное тестирование (по итогам прослушанных лекций в конкретном модуле);

- индивидуальный компьютерный тренинг (ИКТ),
- модульное тестирование, предусматривает прохождение электронного теста по итогам пройденного модуля.

Таблица 5 – Образовательные технологии, используемые при реализации учебных занятий

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Форма учебного занятия		
	Лекция	Практическое занятие, семинар	Лабораторная работа
Тема 1. <i>Communication in business</i> (Деловое общение)	Не предусмотрено	Групповые дискуссии, ролевые и деловые игры, выполнение практических заданий	Не предусмотрено
Тема 2. <i>Careers</i> (Карьера)	Не предусмотрено	Анализ ситуаций и имитационных моделей	Не предусмотрено
Тема 3. <i>Employment</i> (Занятость, трудоустройство)	Не предусмотрено	Педагогические игровые упражнения, кейс-стади (case-study)	Не предусмотрено
Тема 4. <i>Import-Export</i> (Импортная и экспортная торговля)	Не предусмотрено	Ситуационные методы, тематические дискуссии, игровое проектирование	Не предусмотрено
Тема 5. <i>Marketing</i> (Маркетинг)	Не предусмотрено	Анализ ситуаций и имитационных моделей	Не предусмотрено
Тема 6. <i>Retail</i> (Розничная торговля)	Не предусмотрено	Групповые дискуссии, игровое проектирование	Не предусмотрено
Тема 7. <i>Competition</i> (Конкуренция)	Не предусмотрено	Анализ ситуаций и имитационных моделей	Не предусмотрено
Тема 8. <i>Innovation</i> (Инновации)	Не предусмотрено	Ситуационные методы, тематические дискуссии, игровое проектирование	Не предусмотрено
Тема 9. <i>Money / Negotiation</i> (Деньги / Переговоры)	Не предусмотрено	Ролевые и деловые игры, игровое проектирование	Не предусмотрено
Тема 10. <i>Marketresearch</i> (Исследование товарного рынка)	Не предусмотрено	Педагогические игровые упражнения, кейс-стади (case-study)	Не предусмотрено
Тема 11. <i>Investment</i> (Инвестирование)	Не предусмотрено	Групповые дискуссии, ролевые и деловые игры, выполнение практических заданий	Не предусмотрено
Тема 12. <i>Ethics</i> (Этика делового общения)	Не предусмотрено	Ситуационные методы, тематические дискуссии, игровое проектирование	Не предусмотрено

6.2. Информационные технологии

- использование возможностей Интернета в учебном процессе (использование информационного сайта преподавателя (рассылка заданий, предоставление выполненных работ, ответы на вопросы, ознакомление учащихся с оценками и т.д.));
- использование электронных учебников и различных сайтов (например, электронные библиотеки, журналы и т.д.) как источников информации;
- использование возможностей электронной почты преподавателя;
- использование средств представления учебной информации (электронных учебных пособий и практикумов, применение новых технологий для проведения очных (традиционных) лекций и семинаров с использованием презентаций и т.д.);
- использование интегрированных образовательных сред, где главной составляющей являются не только применяемые технологии, но и содержательная часть, т.е. информационные ресурсы (доступ к мировым информационным ресурсам, на базе которых строится учебный процесс);
- использование виртуальной обучающей среды (LMS Moodle «Электронное образование») или иных информационных систем, сервисов и мессенджеров)
- использование облачной платформы ZOOM для проведения обучающих видео-конференций, вебинаров и других подобных онлайн мероприятий.

6.3. Программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

6.3.1. Программное обеспечение

Наименование программного обеспечения	Назначение
Adobe Reader	Программа для просмотра электронных документов
Платформа дистанционного обучения LMS Moodle	Виртуальная обучающая среда
Mozilla FireFox	Браузер
Microsoft Office 2013, Microsoft Office Project 2013, Microsoft Office Visio 2013	Пакет офисных программ
7-zip	Архиватор
Microsoft Windows 7 Professional	Операционная система
Kaspersky Endpoint Security	Средство антивирусной защиты
Google Chrome	Браузер
Notepad++	Текстовый редактор
OpenOffice	Пакет офисных программ
Opera	Браузер
Paint .NET	Растровый графический редактор
Scilab	Пакет прикладных математических программ
Microsoft Security Assessment Tool. Режим доступа: http://www.microsoft.com/ru-ru/download/details.aspx?id=12273 (Free) Windows Security Risk Management Guide Tools and Templates. Режим доступа: http://www.microsoft.com/en-us/download/details.aspx?id=6232	Программы для информационной безопасности

(Free)	
MathCad 14	Система компьютерной алгебры из класса систем автоматизированного проектирования, ориентированная на подготовку интерактивных документов с вычислениями и визуальным сопровождением
1С: Предприятие 8	Система автоматизации деятельности на предприятии
KOMPAS-3DV13	Создание трехмерных ассоциативных моделей отдельных элементов и сборных конструкций из них
Blender	Средство создания трехмерной компьютерной графики
PyCharm EDU	Среда разработки
R	Программная среда вычислений
VirtualBox	Программный продукт виртуализации операционных систем
VLC Player	Медиапроигрыватель
Microsoft Visual Studio	Среда разработки
Cisco Packet Tracer	Инструмент моделирования компьютерных сетей
CodeBlocks	Кроссплатформенная среда разработки
Eclipse	Среда разработки
Lazarus	Среда разработки
PascalABC.NET	Среда разработки
VMware (Player)	Программный продукт виртуализации операционных систем
Far Manager	Файловый менеджер
Sofa Stats	Программное обеспечение для статистики, анализа и отчетности
Maple 18	Система компьютерной алгебры
WinDjView	Программа для просмотра файлов в формате DJV и DjVu
MATLAB R2014a	Пакет прикладных программ для решения задач технических вычислений
Oracle SQL Developer	Среда разработки

6.3.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

<i>Наименование современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем</i>
Универсальная справочно-информационная полнотекстовая база данных периодических изданий ООО «ИВИС» http://dlib.eastview.com Имя пользователя: AstrGU Пароль: AstrGU
Электронные версии периодических изданий, размещённые на сайте информационных ресурсов www.polpred.com
Электронный каталог Научной библиотеки АГУ на базе MARKSQL НПО «Информ-систем»

https://library.asu.edu.ru/catalog/
Электронный каталог «Научные журналы АГУ» https://journal.asu.edu.ru/
Корпоративный проект Ассоциации региональных библиотечных консорциумов (АРБИКОН) «Межрегиональная аналитическая роспись статей» (МАРС) – сводная база данных, содержащая полную аналитическую роспись 1800 названий журналов по разным отраслям знаний. Участники проекта предоставляют друг другу электронные копии отсканированных статей из книг, сборников, журналов, содержащихся в фондах их библиотек. http://mars.arbicon.ru
Справочная правовая система КонсультантПлюс. Содержится огромный массив справочной правовой информации, российское и региональное законодательство, судебную практику, финансовые и кадровые консультации, консультации для бюджетных организаций, комментарии законодательства, формы документов, проекты нормативных правовых актов, международные правовые акты, правовые акты, технические нормы и правила. http://www.consultant.ru
Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru
Министерство науки и высшего образования Российской Федерации https://minobrnauki.gov.ru
Министерство просвещения Российской Федерации https://edu.gov.ru
Федеральное агентство по делам молодежи (Росмолодёжь) https://fadm.gov.ru
Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор) http://obrnadzor.gov.ru
Сайт государственной программы Российской Федерации «Доступная среда» http://zhit-vmeste.ru
Российское движение школьников https://рдш.рф
Сайт государственной программы Российской Федерации «Доступная среда» http://zhit-vmeste.ru

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

7.1. Паспорт фонда оценочных средств

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) «Английский язык (профессиональный)» проверяется сформированность у обучающихся компетенций, указанных в разделе 3 настоящей программы. Этапность формирования данных компетенций в процессе освоения образовательной программы определяется последовательным освоением дисциплин (модулей) и прохождением практик, а в процессе освоения дисциплины (модуля) – последовательным достижением результатов освоения содержательно связанных между собой разделов, тем.

Таблица 6 – Соответствие разделов, тем дисциплины (модуля), результатов обучения по дисциплине(модулю) и оценочных средств

Контролируемый раздел, темы дисциплины (модуля)	Код контролируемой компетенции (компетенций)	Наименование оценочного средства
Communication in business (Деловое общение)	ОК-4, ПК-7	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Careers (Карьера)	ОК-4, ПК-7	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Employment (Занятость, трудоустройство)	ОК-4, ПК-7	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Import-Export (Импортная и экспортная торговля)	ОК-4, ПК-7	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Marketing (Маркетинг)	ОК-4, ПК-7	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Retail (Розничная торговля)	ОК-4, ПК-7	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Проведение итоговой письменной зачетной работы	ОК-4, ПК-7	тест

Competition (Конкуренция)	ОК-4, ПК-7	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Innovation (Инновации)	ОК-4, ПК-7	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Money / Negotiation (Деньги / Переговоры)	ОК-4, ПК-7	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Marketresearch (Исследование товарного рынка)	ОК-4, ПК-7	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Investment (Инвестирование)	ОК-4, ПК-7	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Ethics (Этика делового общения)	ОК-4, ПК-7	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Проведение итоговой письменной зачетной работы	ОК-4, ПК-7	тест

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Таблица 7 – Показатели оценивания результатов обучения в виде знаний

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует глубокое знание теоретического материала, умение обоснованно излагать свои мысли по обсуждаемым вопросам, способность полно, правильно и аргументированно отвечать на вопросы, приводить примеры
4 «хорошо»	демонстрирует знание теоретического материала, его последовательное изложение, способность приводить примеры, допускает единичные ошибки, исправляемые после замечания преподавателя
3 «удовлетворительно»	демонстрирует неполное, фрагментарное знание теоретического материала, требующее наводящих вопросов преподавателя, допускает существенные ошибки в его изложении, затрудняется в приведении примеров и формулировке выводов
2 «неудовлетворительно»	демонстрирует существенные пробелы в знании теоретического материала, не способен его изложить и ответить на наводящие вопросы преподавателя, не может привести примеры

Таблица 8 – Показатели оценивания результатов обучения в виде умений и владений

Шкала оценивания	Критерии оценивания
------------------	---------------------

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы
4 «хорошо»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы, допускает единичные ошибки, исправляемые после замечания преподавателя
3 «удовлетворительно»	демонстрирует отдельные, несистематизированные навыки, испытывает затруднения и допускает ошибки при выполнении заданий, выполняет задание по подсказке преподавателя, затрудняется в формулировке выводов
2 «неудовлетворительно»	не способен правильно выполнить задания

7.3. Контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю)

Тема 1. Деловое общение

1. Кейс-задача

Задание: *Cassia Printing Presses is facing very serious problems with its language policy. As the senior management, you need to have a fresh look at the problem and to make some recommendations for solving this problem. There are the following points for you to consider: choosing its official language, language trainings (staff to train, time and place).*

Cassia Printing Presses is based in Leipzig in Germany. Recently, it has opened assembly plants in Sao Paulo in Brazil and Salamanca in Spain. As there is no official company language, the local languages, German, Portuguese, and Spanish, are used in all of the plants. Instructors from the headquarters in Germany visit the other offices to train local technical staff to install Cassia printing presses and to train local sales staff to show customers how to operate them. This can be a difficult job when everyone speaks different languages! There are also frequent breakdowns in communication at the switchboards. The company realizes that it needs to do something about its language policy so that staff in these areas can work more efficiently.

2. Темы эссе

1. Benefits of learning other languages.
2. Choosing a common world language.

3. Вопросы для собеседования

1. Talk about the ways of communicating you use regularly and why.
2. List ways you could improve your English.

4. Ролевая игра

1 Тема (проблема) Leaving and taking messages

2 Концепция игры Student A is Seamus McQuillan who is ringing to Henry Wong's office about a faxed order received last Friday and leaving a message that the fax wasn't clear. Student B is Henry Wong's colleague who is answering the phone and taking a message while Henry Wong is out.

3 Роли:

RoleA is Seamus McQuillan

Introduce yourself and ask to speak to Henry Wong. You are ringing about a faxed order you received last Friday. The order number is AL/4821179. The fax you received wasn't clear. Ask if Henry could send you the fax again, as soon as possible. Your number is 01865 889207.

RoleB is Henry Wong's colleague

You have answered the phone in Henry Wong's office. Henry isn't there at the moment. Take a message.

4 Ожидаемый результат: Taking the right message.

Тема 2. Карьера

1. Кейс-задача

Задание: *Alexis Gourrier has decided he needs to find a job that he can do at the same time as he studies at college. You have to discuss which job would suit Alexis the best and why: trainee retail manager, bar staff, salesperson.*

1) Trainee retail manager has 35 hours per week on a shift basis with 18000\$ per annum. Applicants should have some experience in retail and be aged 18-25. No higher education qualifications are necessary as training is given. Applicants must be prepared to work some night shifts. Possibilities for career development in the company.

2) Bar staff has 20 hours per week with 300\$ per week. It's a part-time job. Applicants must have experience of working in the food and drink industry. They must be aged 18+. Applicants can choose their preferred working time.

3) Salesperson has to work from Monday to Friday with 15\$ per hour. Applicants must have some experience within a sales environment. They must have a valid, clean driving licence as a company car will be provided.

2. Темы эссе

1. Advantages and disadvantages of being self-employed.
2. Work is as natural as play or rest.

3. Вопросы для собеседования

1. Talk about your career plans: whether you going to finish higher education, to have a baby, to go into politics, to start a completely new career, to write a book, or to set up your own business, etc.
2. Creating a perfect CV. The dos and don'ts of writing CVs.

4. Ролевая игра

1 Тема (проблема) Advising a colleague

2 Концепция игры Student A is Patrick who wants promotion within his company. Student B is John who gives some pieces of advice to help him.

3 Роли:

RoleA is Patrick

Meet John and tell him about your ideas concerning your promotion in the company.

RoleB is John

You have to talk with Patrick about his situation and to give some pieces of advice. You advise him to be ready to take on more responsibility and work late in his current job. You also tell him to take all opportunities for training to prepare himself for the new job.

4 Ожидаемый результат: Your colleague gets the promotion.

Тема 3. Занятость, трудоустройство

1. Кейс-задача

Задание: *Curtis Publishing is recruiting enthusiastic salespeople to promote its range of reference books, CD-ROMs, video cassettes. You have to discuss the kind of people and age groups that would be most suitable for this kind of job. Then you have to interview three candidates and to choose the best one for this job. The applicants are: a primary school teacher with 8 years' experience, a salesperson who can sell anything and a naval training officer.*

2. Темы

1. Changing economies.
2. Advantages and disadvantages of working from home or in the office.

3. Вопросы для собеседования

1. Talk about three economic sectors: agriculture, industry and services. How have they changed from generation to generation?
2. Talk about your attitudes towards work.

4. Ролевая игра

1. Тема (проблема) Looking for a job

Концепция игры Student A is Mike who is looking for a job and he comes to an interview. Student B is Jack who is an adviser in an employment agency.

Роли:

Role A is Mike.

Introduce yourself and be ready to answer the adviser's questions. Talk about your qualifications, your previous work experiences. You are the person who'd rather have an outside job in a park or a garden centre. You don't like being stuck in an office all day.

Role B is Jack.

You are an interviewer. You ask Mike about his interests, previous job, work experience, future plans. You offer Mike to think about working in a call centre where he would learn some new skills and have opportunities for promotion.

Ожидаемый результат: Mike gets a job in a call centre.

Тема 4. Импортная и экспортная торговля

1. Кейс-задача

Задание: *The programme Spotlight is going to discuss three problems: Westland perfume scandal, problems caused by cheap microwave imports and Globdi. You all are the members of this programme. One of you is a minister, the second is an opposition politician and others are members of the audience. You have to discuss these problems and to solve them.*

1) An importer of perfumes in your country is complaining that the authorities in Westland have refused to allow imports of its perfumes because they don't satisfy their safety and packaging regulations. The exporter says that exactly the same products are exported to other countries without similar problems.

2) A domestic manufacturer of kitchen appliances and microwave cookers is complaining because cheap imports from Southland are killing their business. Supermarkets are selling imported microwave ovens for just 25\$; it costs the domestic manufacturer 40\$ simply to make them.

3) One of your country's specialties is Globdi, a delicious dish made from raw fish and milk. It is popular with men and women from your country. However, after some cases of food poisoning, countries in your trading group insist that your country should comply with the food agreement you have signed.

2. Темы

1. Free trade promotes world peace and understanding.
2. No nation was ever ruined by trade.

3. Вопросы для собеседования

1. Talk about the history of seafaring trade. What might you expect to find on the shipwrecks of ships travelling to and from your country in the present day?
2. Talk about your country's balance of trade.

4. Ролевая игра

1 Тема (проблема) Dealing with customer calls

2 Концепция игры Student A is a customer in Germany. You are calling New Traditions in the United States to order some baseball equipment for children at the summer camp that you run. Student B works at New Traditions. You receive a telephone enquiry from a customer in Germany.

3 Роли:

Role A is a customer in Germany.

You are calling New Traditions in the United States. You need two baseball sets, two extra balls, two extra bats. You would also like to buy nine caps for each of the four teams. You have to find out if it's possible for the equipment to be sent by air and if it's possible to pay by credit card.

Role B is a worker at New Traditions.

You work at New Traditions. You receive a telephone enquiry from a customer in Germany. You have to write a pro forma invoice based on the received information. Two baseball sets cost 200\$, two extra balls cost 19\$, two extra bats cost 100\$. You can accept credit card payments.

4 Ожидаемый результат: The customer makes an order.

Тема 5. Маркетинг

1. Кейс-задача

Задание: *Tobin Homes is a new manufacturer of mobile homes in the west of France. It hopes to increase its share of the market, which is currently dominated by Wandlebury Homes, a British competitor based in Liverpool. You have to discuss and to decide what Tobin can offer the French market that its competitor cannot.*

2. Темы

1. "Selling focuses on the needs of the seller; marketing on the needs of the buyer".
2. Brand makes image.

3. Вопросы для собеседования

1. Talk about the world's most recognizable brands. How easy do you think it is to relaunch existing brands to appeal to new generations of consumers?
2. Talk about the advantages and disadvantages of the following types of holiday: renting a house, staying in a hotel, camping, staying in a mobile home.

4. Ролевая игра

1 Тема (проблема) Presenting a product

2 Концепция игры Student A is a potential customer at the Jaylon stand. You are interested in the Shrieker fire alarm. Student B is a Jaylon representative. You notice Student B examining the Shrieker fire alarm.

3 Роли:

Role A is a potential customer.

You are interested in the Shrieker fire alarm but you have the worries about the price of the product, the battery and the installation.

Role B is a Jaylon representative.

Introduce yourself and present the benefits of the Shrieker fire alarm. Try to answer Student B's concerns convincing that the Shrieker is more reliable, is solar-powered with back-up battery, and it will be fitted free by a professional for a limited period.

4 Ожидаемый результат: The product is presented and bought.

Тема 6. Розничная торговля

1. Кейс-задача

Задание: *You work for Sami's supermarkets. Sami's has a network of small town-based supermarkets. The Harwood New Town branch of Sami's has been failing. There are some problems with stealing, shoplifting, parking, queue system. You have to discuss and to solve these problems.*

2. Темы

1. Online shopping. Advantages and disadvantages.

2. Retail Revolution. Changes in shopping behavior.

3. Вопросы для собеседования

1. Talk about the way you shop has changed over the last fifty years. What has allowed these changes to happen?

2. Talk about the shopping methods you regularly use.

4. Ролевая игра

1 **Тема (проблема)** The usage of office equipment

2 **Концепция игры** Student A is Max who wants to send a fax but doesn't know how to use the fax machine. Student B is his colleague who offers to help him.

3 Роли:

Role A is Max.

You would like to send a fax but don't know how to use the fax machine. Ask your colleague if he can help you. You have to listen carefully to his instructions and to write down what you need to do.

Role B is Max's colleague.

Your colleague doesn't know how to send a fax. Offer to help him. Tell him the following instructions: 1) to take letter; 2) to put into paper tray; 3) to make sure message faces downwards; 4) to check paper supply tray; 5) to key in phone number on control pad; 6) to hear signal-press start.

4 Ожидаемый результат: The colleague is taught how to use office equipment.

Перечень вопросов и заданий, выносимых на дифференцированный зачёт Тема 7. Итоговая письменная зачётная работа для 5-го семестра.

I. Please choose an English interpretation (a - y) for each of the words (1 - 20) below.

1. Overtime.	a. Not so low and not so high; not so small and not so large.
2. Bureaucracy.	b. Transport goods to the place where your customer lives.
3. Insurance.	c. All the money that you have received from your clients minus your costs.
4. Turnover.	d. When you are extremely rich.
5. Profit.	e. Without this document, no potential employer will ever talk with you.
6. Decade.	f. It's when you work longer than it was agreed before.
7. CV.	g. Stay alive (not to die).

8. Efficient.	h. A document that is made up to provide a legal protection of your inventions.
9. Covering letter.	i. A ten-year period.
10. Patent.	j. Make something better.
11. Boring.	k. Thanks to this, you will get some money, if anything bad happens to you.
12. Improve.	l. Easy to change.
13. Retire.	m. Anything which is not interesting at all.
14. Average.	n. A lot of paperwork, when you have to prepare a lot of documents.
15. Flexible.	o. A person whom you know well and who could recommend you to your potential employer.
16. Survive.	p. Anything that can really provide a real positive result.
17. Luxury.	q. An official limit for something, e.g. for immigrants, for fishing
18. Referee.	r. All the money that you have received from your clients.
19. Deliver.	s. A document, which is written to accompany some other documents - CVs, bills and invoices, information materials, etc.
20. Quota.	t. Stop working and become a pensioner.

Тема 8. Конкуренция

1. Кейс-задача

Задание: *You all the three are members of the Board of Directors of a company that produces glass objects and ornaments. Its name is Macbeth Glassware. The company is facing very serious problems with its quality control, HR management, distribution markets, and overall image. As it's on the point of bankruptcy, you have to decide what to do to save the company. There are the following points for you to consider: the company culture, quality control and reduction of flaw, cutting costs, penetration into markets, and image restoration.*

Macbeth Glassware, founded in 1837, has a long history of producing beautiful glass objects and ornaments. They have always been popular wedding presents. Glass-blowing and glass-cutting, which is performed by hand, are highly-skilled jobs and Macbeth employs some of the best craftspeople in the world (average age 53).

The factory produces an incredibly large range of 8,000 glass objects but just 1,000 are responsible for 80% of total sales. There is a lot of waste and breakage. Each item is inspected by a supervisor who checks it for flaws and then issues a certificate of authenticity. Up to 20% of finished items are rejected; 15% are sold as seconds, and the remaining 5% are melted down and recycled.

The company employs 600 people. 200 produce the goods, and the rest are clerical staff, work in the stockroom, or are managers. Most craftspeople are paid on a piece-work basis, and feel that they have low status in the company. There is a big division between blue-collar staff and white-collar clerical workers, with separate restaurants and facilities for factory workers and management. There are five levels of management in the company, and a poor relationship exists between management and the workforce.

Sales have fallen dramatically in the past three years. There is strong competition from the Czech Republic and Poland, which produce good quality goods which are less expensive. Department stores have complained about late deliveries and slow ordering facilities (mail order only).

A few years ago the company launched a cheaper range of glass ornaments called the MacAnimals range. This has damaged the company's upmarket image. An important chain of department stores has stopped stocking Macbeth products. The consultants believe there could be a big market for these goods in North America (including Canada), Australia, and New Zealand, where many people are of Scottish origin.

2. Темыэссе

1. Developments in technology.
2. Advantages and disadvantages of competition.

3. Вопросыдлясобеседования

1. Talk about the consumers' benefit from competition of brands.
2. Talk about the most important thing for you when you buy a product: price, quality or image.

4. Ролевая игра

- 1 **Тема (проблема)** Improvements to a product.

2 **Концепцияигры** Student A is Alex who works for a company which makes electric torches. Your company wants to improve its product. Student B is your colleague.

3 Роли:

Role A is Alex.

You work for a company which makes electric torches but your company is failing. Discuss with your colleague what changes you would need to make to the torch so that it would be more suitable for teenagers, young executives, older people.

Role B is Alex's colleague.

You work for a company which makes electric torches but your company is failing. Discuss with your colleague what changes you would need to make to the torch so that it would be more suitable for teenagers, young executives, older people.

4 Ожидаемыйрезультат: Suggestions about improvements to a product are made.

Тема9. Инновации

1. Кейс-задача

Задание: *Ever since you were a child, you have enjoyed inventing things. You work in the garage of your family's home where you try out your new ideas. Your latest invention is a prototype for a machine that irons clothes automatically. Work in groups and decide if you are a good inventor.*

2. Темыэссе

1. "Genius is one per cent inspiration and ninety-nine per cent perspiration".
2. Famous inventions.

3. Вопросыдлясобеседования

1. Talk about the difference between a clever invention and a commercially successful product.
2. Talk about some well-established companies in your country.

4. Ролевая игра

- 1 **Тема (проблема)** Presenting a new device

2 **Концепцияигры** Student A is going to listen to a short presentation about a new device which makes changing light bulbs easier. Student B is going to tell you about this device.

3 Роли:

Role A is a listener.

You have to listen to a short presentation about a new device which makes changing light bulbs easier. Make some notes about the inventor, the advantage of using this product, and how it works.

Role B is a presenter.

You have to tell Student A about a new device which makes changing light bulbs easier. Prepare a short talk about the inventor, the advantage of using this product, and how it works.

4 Ожидаемый результат: An effective presentation is given.

Тема 10. Деньги/переговоры

1. Кейс-задача

Задание: *You are the representatives of a new company producing bread. You are going to have your first meeting with a potential client. Be ready to make your offer in advance and to prepare a draft of the contract for a year. Think about your price-list and a personal discount for the client.*

2. Темы эссе

1. How to have success at negotiations.

3. Role of money in modern society.

4. Вопросы для собеседования

3. Talk about the power of money in modern society.

4. Talk about rules of perfect negotiations.

5. Ролевая игра

3 Тема (проблема) Buying a new device

4 Концепция игры Student A is going to buy a new device which makes changing light bulbs easier but thinks the price is too high. Student B is going to sell it but not ready to cut the price. Student B is ready to offer good delivery terms (c.i.f.).

3 Роли:

Role A is a buyer.

You are going to buy a new device which makes changing light bulbs easier. Make some notes to convince the seller that the price is too high.

Role B is a seller.

You are going to sell a new device which makes changing light bulbs easier. Prepare your arguments for the current price and some alternative delivery terms.

4 Ожидаемый результат: A draft of the contract.

Тема 11. Исследование товарного рынка

1. Кейс-задача

Задание: *You are going to present a new product at one of the local markets but you have no data about the situation at the market as per the alternatives to the product. Make a plan to investigate the local market.*

2. Темы эссе

2. Different types of product markets.

3. Current situation at the world product markets as per main types of goods.

4. Вопросы для собеседования

5. Talk about the structure of product markets.

6. Talk about different types of the limits of product markets.

5. Ролевая игра

5 Тема (проблема) Analysis of the structure of oil product market in Russia.

6 Концепция игры Student A is going to buy a petrol station in Moscow, but he does not know the current situation at the oil product market in this region. So he has to order a written analysis paper to be sure that his business will be profitable. Student B is an analyst ready to write the paper for Student A.

3Роли:

Role A is a buyer.

You are going to buy a petrol station in Moscow, but you do not know the current situation at the oil product market in this region. So you have to order a written analysis paper to be sure that your business will be profitable.

Role B is an analyst.

You are an analyst at Russian oil product market. You have great experience. Your service is expensive. But you can tell about the structure of the market and calculate potential business profitability.

4 Ожидаемый результат: Written analysis paper.

Тема 12. Инвестирование

1. Кейс-задача

Задание: *You are going to invest 1 million dollars but do not decide about the sphere of investment and its period. Make a list of potential investment objects.*

2. Темы эссе

3. Theoretical aspects of investment.

3. Types of investments.

4. Вопросы для собеседования

7. Talk about the peculiarities of investment in Russia.

8. Talk about the peculiarities of investment in the USA.

5. Ролевая игра

7 **Тема (проблема)** Real estate investments.

8 Концепция игры Student A is going to invest in a new flat. Student B is an estate agent to find a flat for the client.

3Роли:

Role A is a buyer.

You are going to invest in a new flat but do not know how to choose it.

Role B is an estate agent.

You are an estate agent. You should find a flat for the client so that it could be a good investment. It should be new, in a good region, with built-in furniture, ready for rent.

4 Ожидаемый результат: sale of the flat.

Тема 13. Этика делового общения

1. Кейс-задача

Задание: *You are going to write a book about ethics in business communication. You should find as much information about the matter as possible. Try to find out the difference in ethics in business communication in other countries.*

2. Темы эссе

4. How to be a polite leader.

3. Family business and ethics in business communication.

4. Вопросы для собеседования

9. Talk about the aims of ethics in business communication.

10. Talk about the rules in ethics in business communication.

5. Ролевая игра

9 Тема (проблема)Giving a work task.

10 Концепция игрыStudent A is going to give a work task to an economist at his firm. Student B is an economist.

3 Роли:

Role A is a boss.

You are going to give a work task to your economist to make a business plan for the next year.

Role B is an economist.

You are an economist. You have little experience, but eager to work hard. You have a task to make a business plan of the firm for the next year but do not know much about the firm yet. So you have to analyze much data and ask for more time to do the task.

4 Ожидаемый результат: Delay for a short period to do the task.

Перечень вопросов и заданий, выносимых на дифференцированный зачёт
Тема 14. Итоговая письменная зачётная работа для 6-госеместра.

Decide which of the alternatives (A-H) each speaker is talking about. Write the letter of your answer in the box at the end of the sentence. There are two alternatives that you don't have to use.

1 "You get your own cheque book so, you can pay your bill by post."	
2 "We borrowed £80,000 from the building society to buy our house."	
3 "I do all my shopping using plastic and then I pay when I get my monthly statement."	
4 "It's in both our names so we can both get money out when we want."	
5 "We are nearly £200 in the red and we are paying a lot of interest on it."	
6 "We've got about £2,000 saved and the bank pays about 4% interest on it."	

A credit card B current account C overdraft D joint account
E debit card F deposit account G mortgage H bank statement

-2-

Choose the best word to fill each gap from the alternatives given below. Put a circle around the letter, A, B or C, of the word you choose.

A

'My name is Jenny Logan and I'm in charge of e-banking at ScotWest Bank. We have local (1).....like all the other (2).....banks, but more and more of our customers are using the Internet. Our "Internet only" savings account allows customers to (3).....their money 24 hours a day. You can check your account (4).....day or night and, if you want, (5).....money from one account to another. You don't get a (6).....book but you can pay bills electronically. Also we don't send a bank (7).....through the post every month because you can print one off at any time. Internet banking is very efficient so our (8)are lower and we pay more (9).....on e-accounts. At the moment the (10).....is 4%.'

1A shops B branches C outlets
2A high-street B top-end C mid-range
3A arrange B manage C audit
4A profit B total C balance

- 5A dispose B distribute C transfer
 6 Acheque B credit C cash
 7 Areport B statement C invoice
 8 A charges B debits C credits
 9 A overdraft B dividend C interest
 10 A level B rate C share

B

Pegasus Software looks like a good buy. The company was (1).....last year and its shares are (2) on the London stock (3).....When they were (4)....., they were valued at 60 pence. Lots of (5).....were attracted by the company's strong sales figures. Now the (6).....is worth 92 pence.

- 1A bonded B floated C raised
 2A quoted B signed C noted
 3A bourse B city C exchange
 4A issued B started C distributed
 5A auditors B creditors C investors
 6A trade B stock C deal

Complete each sentence by writing in the gap a word formed from the verb given in brackets ().

- 1 This bank is one of London's oldest.....institutions, (finance)
 2 We deal mainly in commodities and..... (derive)
 3 We have about 60.....buying, and selling, stocks. (deal)
 4 Theof the company raised £1.4 million. (float)
 5 Awants to make a quick profit. (speculate)
 6 I invest in- mainly stocks and bonds. (secure)

Таблица 9 – Примеры оценочных средств с ключами правильных ответов

<i>№ п/п</i>	<i>Тип задания</i>	<i>Формулировка задания</i>	<i>Правильный ответ</i>	<i>Время выполнения (в минутах)</i>
Код и наименование проверяемой компетенции ОК-4 способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия				
1.	Задание закрытого типа	Выберите правильный артикль (a, an, -, the) 1.Economics is ... basic discipline, not ... applied subject. 2.Accounting is ... subject in which ... specific skills are taught.	1.a, an 2.a,-	5

<i>№ n/n</i>	<i>Тип задания</i>	<i>Формулировка задания</i>	<i>Правильный ответ</i>	<i>Время выполнения (в минутах)</i>
		3.It has ... few simple rules and principles. 4.Economics is ... science of making ... choices.	3.a 4.the, -	
2.		Match the words in column A with their definitions in column B. A B 1) economic a)to reduce the amount of money, time, goods etc that you use 2) economical b) someone who studies the way in which money and goods are produced and used and the system of business and trade 3) economist c) the careful use of money, time, goods etc so that nothing is wasted 4) economics d) using money, time, goods etc carefully and without wasting any 5) economy e) the study of the way in which money and goods are produced and used 6) economize f) connected with trade, industry, and the management of money	1–f; 2–d; 3–b; 4–e; 5–c; 6–a.	7
3.		Insert the prepositions: 1. Economists are employed ... a number ... different job settings. 2. Most students studying ... the university ... the first time take a Bachelor's degree. 3. Business economists work ... bank. 4. Entrepreneurs make a profit ... risk-taking or initiative.	1) in, of; 2) at, for; 3) for; 4) by; 5) on; 6)for, in.	5

<i>№ n/n</i>	<i>Тип задания</i>	<i>Формулировка задания</i>	<i>Правильный ответ</i>	<i>Время выполнения (в минутах)</i>
		5. Students at Leicester Business School follow more specialist routes ... courses such as accounting and finance or public policy. 6. Students at the BSU are prepared ... careers as professional economists ... business and government.		
4.		Translate into English. Магнат, частный предприниматель, рабочее место, дополнительные льготы, заработная плата, жалованье/оклад, предсказание/прогноз, академический/теоретический, распределение, экономический, экономный, налоговое поступление, приобретать профессию экономиста, проявлять способности к чему-либо, управлять работой, степень бакалавра, степень магистра, управлять своим собственным бизнесом, издержки/затраты.	Tycoon; entrepreneur; job-setting; fringe benefits/perks; wages; salary; forecast; academic; distribution; economic; economical; tax revenue; to qualify as an economist to have flair for ...; Bachelor's degree; Master's Degree; to run one's own business; costs.	5–8
5.		Choose the right option. 1. Entrepreneur is a(n) ... word. b) Latin; c) English; d) French; e) Greek. 2. Economists ... prices, compute total output and perform other useful tasks. a) control; b) check; c) monitor. 3. About half of economists are ... a) government economists; b) academic economists; c) business economists; d) entrepreneurs. 4. A bachelor's degree requires ... of college. a) one year; b) four years; c) three years; d) five years.	1–c; 2–a; 3–c; 4–b.	6
6.	<i>Задание открытого типа</i>	Translate into Russian. 1. The firm stated that a license was required for the export of	1. Фирма сообщила, что на экспорт этого товара требуется лицензия.	5–8

<i>№ п/п</i>	<i>Тип задания</i>	<i>Формулировка задания</i>	<i>Правильный ответ</i>	<i>Время выполнения (в минутах)</i>
		these goods. 2. Russia has the world's largest deposits of oil. 3. We have received some important information on the state of the wool market. 4. Mathematics forms the basis of many other sciences. 5. Coal is extracted in many districts of our country. 6. A new glass works has been built near the village. 7. He is the father of my sister's husband. 8. A woman of her intelligence would make a good Supreme Court justice. 9. His clothes were wet as he had been caught in the rain. 10 The "Neva's" cargo consisted of wheat and barley. 11. In this article you will find the figures of Italian exports and imports for the last three months. 12. Scientists have been collecting data on air pollution levels.	2. Россия имеет самые большие месторождения нефти в мире. 3. Мы получили важные сведения о положении на рынке шерсти. 4. Математика составляет основу многих других наук. 5. Уголь добывается во многих районах нашей страны. 6. Возле деревни построен новый стекольный завод. 7. Он отец мужа моей сестры. 8. Женщина с таким интеллектом могла бы стать хорошей Верховной судьей. 9. Его одежда была мокрая, так как он попал под дождь. 10. Груз парохода «Нева» состоял из пшеницы и ячменя. 11. В этой статье вы найдете цифры экспорта и импорта Италии за последние три месяца. 12. Ученые собирают данные об уровнях загрязнения воздуха.	
7.		Paraphrase the following sentences using the Possessive Case. 1. The office of our manager is very big. 2. They will consider the proposals of Mr. Black at their next meeting. 3. This is, in the opinion of the	2. Перефразируйте следующие предложения, употребляя притяжательный падеж. 1. Our manager's office is very big. 2. They will consider Mr. Black's proposals at their	5–8

<i>№ п/п</i>	<i>Тип задания</i>	<i>Формулировка задания</i>	<i>Правильный ответ</i>	<i>Время выполнения (в минутах)</i>
		critics, their best record for years. 4. The computer of Tom and Helen is modern. 5. We have not yet received the answer of buyers. 6. The working day of our Commercial Director begins at 9 o'clock in the morning. 7. Do you know the telephone number of the Petrovs? 8. My husband knows a lot about detective novels of Agatha Christie. 9. She put the wet boots of the boys near the stove.	next meeting. 3. This is, in the critics' opinion, their best record for years. 4. Tom and Helen's computer is modern. 5. We have not yet received the buyers' answer. 6. Our Commercial Director's working day begins at 9 o'clock in the morning. 7. Do you know the Petrovs' telephone number? 8. My husband knows a lot about Agatha Christie's detective novels. 9. She put the boys' wet boots near the stove.	
8.		Read an extract. Answer the questions. The economy of the United Kingdom The economy of the United Kingdom is the fifth largest in the world in terms of market exchange rates and the sixth largest by purchasing power parity (PPP). It is the second largest economy in Europe after Germany's. Its GDP PPP per capita in 2007 is the 22nd highest in the world. The United Kingdom is one of the world's most globalised countries. The capital, London, is the major financial centre of the world, in front of New York City, Hong Kong and Singapore according to a report compiled by the City of London. The British economy is made up (in descending order of size) of the economies of England,	1. Its GDP PPP per capita in 2007 is the 22nd highest in the world. 2. The UK became a member state of the European Community, in 1973, and ratified the Maastricht Treaty making it a European Union state, at the inception of the EU in 1993. 3. In the 1980s, under the Government of Margaret Thatcher, most state-owned enterprises in the industrial and service sectors, which since the 1940s had been nationalized, were	12

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		Scotland, Wales and Northern Ireland. The UK became a member state of the European Community, in 1973, and ratified the Maastricht Treaty making it a European Union state, at the inception of the EU in 1993. In the 1980s, under the Government of Margaret Thatcher, most state-owned enterprises in the industrial and service sectors, which since the 1940s had been nationalized, were privatized. The British Government now owns very few industries or businesses - Royal Mail is one example. Questions: What is GDP PPP of the United Kingdom per capita? When did the UK become a member state of the European Community? When did it ratify the Maastricht Treaty? Are there many state-owned enterprises in the industrial and service sectors of Great Britain?	privatized.	
9.		Translate the abstract All values in the economic system are measured in terms of <i>money</i>: goods and services are sold for money. But before money was invented people traded without it. That system was called <i>bartering</i> and implied exchange of one good for another. Bartering was very inconvenient because, on the one hand, it was difficult to achieve double coincidence of <i>wants</i>, and on the other hand, some goods could not hold their value. That is why after some time goods which could hold their value and were easy to carry around were used to <i>trade</i> with.	Все ценности в экономической системе измеряются в денежном выражении: товары и услуги продаются за деньги. Но до того, как были изобретены деньги, люди торговали без них. Эта система называлась бартерной и подразумевала обмен одного товара на другой. Бартер был очень неудобен, потому что, с одной стороны, было трудно добиться двойного совпадения	10

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		<i>Commodity money</i> such as cattle, shells, salt and valuable metals appeared: things which have <i>inherent value</i> and can be exchanged for any good or service. But commodity money lacked <i>liquidity</i>, i.e. these things could not <i>circulate</i> easily. Besides, not all of such objects were considered valuable everywhere to represent value of other things.	потребностей, а с другой стороны, некоторые товары не могли сохранить свою стоимость. Вот почему через некоторое время для торговли стали использоваться товары, которые могли сохранять свою ценность и которые было легко носить с собой. Появились товарные деньги, такие как скот, ракушки, соль и ценные металлы: вещи, которые имеют неотъемлемую ценность и могут быть обменены на любой товар или услугу. Но товарным деньгам не хватало ликвидности, то есть эти вещи не могли легко циркулировать. Кроме того, не все такие предметы повсеместно считались ценными, чтобы представлять ценность других вещей.	
10.		Answer the following questions. 1. What does bartering mean? 2. Why was bartering inconvenient? 3. Which were the disadvantages of commodity money?	1. Bartering means exchange of one good for another. 2. Bartering was very inconvenient because, on the one hand, it was difficult to achieve double coincidence of wants, and on the other hand, some goods could not hold their value. That is why after some time goods which could hold their value and were easy	5

<i>№ п/п</i>	<i>Тип задания</i>	<i>Формулировка задания</i>	<i>Правильный ответ</i>	<i>Время выполнения (в минутах)</i>
			to carry around were used to trade with. 3.Commodity money lacked liquidity, i.e. these things could not circulate easily. Besides, not all of such objects were considered valuable everywhere to represent value of other things.	
Код и наименование проверяемой компетенции ПК-7 способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет				
	<i>Задание закрытого типа</i>			
1.		Translate the text Self –presentation It is very hard for anyone to become master in oration because speaking about any person or about oneself is a very difficult task. So whenever you need to speak in front of a lot of people, you need to be yourself completely. If they ask you to introduce yourself in an event or in any class, and the time you start your introduction with words “I am...” you will see that your audience can be bored. Thus, you need a start that can grab the attention and hold the interest of your audience.	Стать хорошим оратором весьма непросто, ведь говорить о ком-то или о себе – задача не из легких. Поэтому, когда вам приходится говорить перед большим количеством людей, вам нужно быть полностью самим собой. Вас могут попросить представиться на каком-либо мероприятии или на занятии, и когда вы начнете свой рассказ со слов «Я ...», вы увидите, что вашей аудитории может быть скучно. Таким образом, вам нужен старт, который может привлечь внимание и удержать интерес	7

<i>№ п/п</i>	<i>Тип задания</i>	<i>Формулировка задания</i>	<i>Правильный ответ</i>	<i>Время выполнения (в минутах)</i>
			вашей аудитории.	
2.		Complete the sentences with the words: job,an applicant,the resume, unemployment, qualified people. 1.When you applied for the _____you told us you had 5 years' experience. 2. _____was filling in a job application. 3.You always list the jobs, the years you worked in _____. 4. _____can be long-term or short-term. 5. _____It sometimes happens that the most don't always get the job.	1.job 2.an applicant 3.the resume 4.unemployment 5.qualified people	5
3.		Complete the sentences with the correct form of the word from the brackets 1.When I (filled in / was filling in) the application form, I saw my previous employer. 2.You (should / need) be carefully dressed for the interview. 3.The secretary (read / was reading) the cover letter, when the telephone rang. 4.You (shouldn't / mustn't) be late for the meeting. 5.In 2008 I (worked / has worked) for an American company.	1. Was filling in 2. Should 3. was reading 4. mustn't 5. worked.	4
4.		Match the tenses with their meaning 1. Jack works as a manager. 2. He is taking part at the meeting with his foreign colleagues. 3. He is staying in Moscow at present. 4. He is going to Lion on Sunday. 5. His flight leaves tomorrow morning. 6. He likes his job.	1-f, 2-a, 3-d, 4-c, 5-b, 6-e;	5

<i>№ п/п</i>	<i>Тип задания</i>	<i>Формулировка задания</i>	<i>Правильный ответ</i>	<i>Время выполнения (в минутах)</i>
		a) Temporary situations, b) schedule actions (timetables), c) future arrangements, d) actions happening now, e) likes and dislikes, f) permanent states.		
5.		Put the words in the correct order 1. usually / week / all / work / the / hard / I; 2. coming / delegation / is / A / French; 3. prices / to discuss / meet / the / We / week / can / later; 4. the / please / line / Hold; colleague / trip / a / your / business / is going on; 5. Mr Brown / have / with / an / I / appointment.	1. I usually work hard all the week 2. A French delegation is coming. 3. Hold the line please. 4. Your colleague is going on a business trip. 5. I have an appointment with Mr. Brown.	4
	<i>Задание открытого типа</i>			
6.		Translate into Russian 1. Financial management in a small firm doesn't differ from that of a large corporation. 2. Before, leaders were distant and remote, not easy to get to know or communicate with. 3. Young managers come from business schools armed with big ideas. 4. When a problem exists a manager has to make a decision to solve it. 5. In all organizations there are people carrying out the work of a manager although they do not have that title.	1. Финансовый менеджмент малого предприятия и большой корпорации не различаются. 2. Раньше, лидеры были отдаленными, их было трудно узнать поближе и поговорить с ними. 3. Молодые менеджеры приходят на работу из бизнес школ, вооруженные большими идеями. 4. Если появляется проблема, то менеджер должен принять решение, чтобы устранить ее. 5. Во всех организациях	6

<i>№ n/n</i>	<i>Тип задания</i>	<i>Формулировка задания</i>	<i>Правильный ответ</i>	<i>Время выполнения (в минутах)</i>
			есть люди выполняющие работу менеджера, хотя и не всегда носят его звание	
7.		Translate into English 1. Всех пригласили в большой зал. 2. Эти письма написаны вчера. 3. Вас всех соберут в кабинете директора и расскажут обо всех изменениях. 4. Этот доклад уже переведен на пять языков. 5. Меня ждут?	1. Everyone has been invited to the large hall. 2. These letters were written yesterday. 3. You all will be gathered in the principal's office and be told of all the changes. 4. This report has already been translated into 5 languages. 5. Am I being waited for?	5
8.		Translate the text One of the best cities in the world Vienna is the capital of the Republic of Austria and one of the nine states of Austria. Vienna is Austria's primary city, with a population of about 1.7 million and is by far the largest city in Austria, as well as its cultural, economic, and political centre. It is the 10th largest city by population in the European Union. Vienna lies in the east of Austria and is close to the borders of the Czech Republic, Slovakia, and Hungary. The city has colorful landscapes. Vienna is surrounded by the Alps and mysterious Vienna Woods. Due to such rich nature the air in this big bustling city is fresh.	Один из лучших городов мира Вена является столицей Австрийской Республики и одним из девяти штатов Австрии. Вена является главным городом Австрии с населением около 1,7 млн. человек и является самым большим городом в Австрии, а также ее культурным, экономическим и политическим центром. Это 10-й по величине город в мире по населению в Европейском Союзе. Вена находится на востоке Австрии, недалеко от границ Чехии, Словакии и Венгрии. Город переполнен красочными пейзажами. Вена	5

<i>№ п/п</i>	<i>Тип задания</i>	<i>Формулировка задания</i>	<i>Правильный ответ</i>	<i>Время выполнения (в минутах)</i>
			окружена Альпами и таинственными Венскими лесами. Благодаря такой насыщенной природе воздух в этом большом оживленном городе всегда свежий.	
9.		Translate the text Improving Business Communication Skills Good relations among members of a business are critical for success. Good communication skills are an important element for the development of good relationships. Poor communications starve a relationship while good communications nourish it. This is true regardless of whether you are a member of a committee looking at starting a business or a member of a team operating a business. So, improving communication skills is important for success. But this doesn't just happen. Both the receiver and the sender must work at developing verbal and listening skills. Do not allow ridicule, punishment or lecturing in business discussions. Encourage listening, understanding, finding alternatives, commitment to action, and support for one another. Listen not only to what the other person is saying, but also to what he/she is feeling. Being respectful of all team members is important at all times.	Совершенствование навыков делового общения Хорошие отношения между коллегами по бизнесу имеют решающее значение для успеха. Хорошие навыки общения являются важным элементом для развития хороших отношений. Плохое общение истощают отношения, в то время как хорошее, его питает. Это справедливо независимо от того, являетесь ли вы членом комитета, который собирается начать бизнес или членом команды, управляющей бизнесом. Таким образом, улучшение навыков общения очень важно для успеха. Но это не так просто. Оба участника коммуникации должны работать над развитием грамотной речи и умения слушать. Не допускайте насмешек, суровых высказываний или	7

<i>№ п/п</i>	<i>Тип задания</i>	<i>Формулировка задания</i>	<i>Правильный ответ</i>	<i>Время выполнения (в минутах)</i>
			поучительства в деловых дискуссиях. Поощряйте тех, кто слушает, понимает, ищет альтернативы, выражает приверженность работе и оказывает поддержку. Слушайте не только то, что говорит другой человек, но и то, что он чувствует. Уважение ко всем членам команды важно в любое время.	
10.		Answer the questions to the text WHAT ECONOMISTS DO Usually a person is not qualified to use the name "economist" without a graduate degree in economics. By this definition, there are about 100 000 economists in the US. About half of them are academic economists, who engage in teaching, writing and doing research in colleges and universities. They also write textbooks and journal articles, develop and test new theoretical models, provide consulting services to governments and businesses, and engage in a variety of other professional activities. The other half of the profession works for business or government. Business economists forecast sales and costs, help firms anticipate (or try to influence) government policy. Some business economists work for private lobbying organizations, helping them prepare their arguments to try to affect tax laws, regulations, etc. which are important to	1. Usually a person is not qualified to use the name "economist" without a graduate degree in economics. 2. By this definition, there are about 100 000 economists in the US. 3. Academic economists write textbooks and journal articles, develop and test new theoretical models, provide consulting services to governments and businesses, and engage in a variety of other professional activities.	5

<i>№ п/п</i>	<i>Тип задания</i>	<i>Формулировка задания</i>	<i>Правильный ответ</i>	<i>Время выполнения (в минутах)</i>
		particular kinds of Industries. 1. Who can be qualified to use the name "economist?" 2. How many economists are there in the US? 3. What are the functions of academic economists?		

Полный комплект оценочных материалов по дисциплине (модулю) (фонд оценочных средств) хранится в электронном виде на кафедре, утверждающей рабочую программу дисциплины (модуля), и в Центре мониторинга и аудита качества обучения.

7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)

По итогам каждого семестра в рамках действующей бально-рейтинговой системы студент может получить от нуля до ста баллов, либо быть отмеченным как не явившийся на экзамен (зачёт) в случае неявки.

На каждом занятии преподаватель оценивает аудиторную работу каждого студента и каждое представленное студентом задание в рамках самостоятельной работы холистически, учитывая три ключевых параметра: решение коммуникативной задачи; организацию и структуру работы; языковое лексико-грамматическое, орфографическое и орфоэпическое оформление работы. Преподаватель также вправе учитывать и другие параметры, такие, презентационные и ораторские навыки студента, артистичность презентации выполненной работы, внешнее оформление работы (наличие иллюстраций, графиков, диаграмм, наличие/отсутствие записок, оговорок, излишних пауз, помарок, подчисток и т.д.), принятие на себя роли лидера (наставника) при совместной работе с другими студентами и др.

Таблица 10 – Технологическая карта рейтинговых баллов по дисциплине (модулю)
ЗАЧЕТ

<i>№ п/п</i>	<i>Контролируемые мероприятия</i>	<i>Количество мероприятий / баллы</i>	<i>Максимально е количество баллов</i>	<i>Срок представлен ия</i>
Основной блок				
1.	Посещение занятия без опозданий в рамках освоения каждой темы	2 балла за тему	12 баллов	По расписанию
2.1	Активное участие в процессе освоения текущей темы (посещение занятия и выполнение заданий на самостоятельную работу по теме), существенный вклад студента на занятии	8 баллов за тему	48	По расписанию
2.2	Не очень активное участие в процессе освоения текущей темы (посещение занятия и выполнение	6 баллов за тему	36	По расписанию

№ п/п	Контролируемые мероприятия	Количество мероприятий / баллы	Максимальное количество баллов	Срок представления
	заданий на самостоятельную работу по теме), проявление стараний и прилежания			
2.3	Пассивное участие в ходе освоения текущей темы (посещение занятия и выполнение заданий на самостоятельную работу по теме)	4 балла за тему	24	По расписанию
3.	Контрольная работа по темам	15 баллов за каждую контрольную работу	15 (выводится среднее арифметическое)	По расписанию
4.	Выполнение проектов	15 баллов за каждый проект	15 (выводится среднее арифметическое)	По расписанию
Всего			90	-
Блок бонусов				
5.	Творческая деятельность, проявление креативности на занятии	+4 балла		К конечному накопленному рейтингу
2.	Отсутствие пропусков занятий (посетил все занятия)	+ 3 балла		К конечному накопленному рейтингу
3.	Отсутствие опозданий (не опоздал ни на одно занятие)	+ 3 балла		К конечному накопленному рейтингу
Всего			10	-
Дополнительный блок**				
Всего				-
ИТОГО			100	-

Таблица 11 – Система штрафов (для одного занятия)

Показатель	Балл
<i>Опоздание на занятие</i>	- 1
<i>Нарушение учебной дисциплины</i>	- 1
<i>Неготовность к занятию</i>	- 2
<i>Пропуск занятия без уважительной причины</i>	- 4
<i>Не выполнение контрольных точек (итоговых тестов и проектов)</i>	- 5 за каждую контрольную точку из конечного

Показатель	Балл
	рейтинга

Таблица 12 – Шкала перевода рейтинговых баллов в итоговую оценку за семестр по дисциплине (модулю)

Оценки по 4-балльной шкале		
Сумма баллов	Оценка по 4-балльной шкале	
90–100	5 (отлично)	Зачтено
85–89	4 (хорошо)	
75–84		
70–74		
65–69		
60–64	3 (удовлетворительно)	
Ниже 60	2 (неудовлетворительно)	Не зачтено

При реализации дисциплины (модуля) в зависимости от уровня подготовленности обучающихся могут быть использованы иные формы, методы контроля и оценочные средства, исходя из конкретной ситуации.

8.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Основная литература

1. Naunton J. ProFile 2. Intermediate: Student's Book. Oxford: Oxford University Press, 2007. 176 p.
2. Naunton J. ProFile 2. Intermediate: WorkBook. Oxford: Oxford University Press, 2005. 77 p.
3. Английский язык для студентов экономических специальностей. English for Students of Economics. Учебник. М.: Книжный Мир, 2012. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785804105731.html> (ЭБС «Консультант студента»)
4. Английский язык [Электронный ресурс] / Евсюкова Т.В. - М. : ФЛИНТА, 2017. - <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785976501157.html> (ЭБС «Консультант студента»)
5. Английский язык для экономистов [Электронный ресурс] / Шляхова В. А. - М. : Дашков и К, 2016. - <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394022227.html> (ЭБС «Консультант студента»)
6. Английский язык для экономистов [Электронный ресурс] : учебное пособие / С.А. Шевелева.- М. : Проспект, 2015. - <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785392154746.html> (ЭБС «Консультант студента»)
7. Тексты для дополнительного чтения на английском языке для студентов направления "Экономика" [Электронный ресурс] : методическое пособие / Черкасова Е.Э. - М. : Прометей, 2014. - <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785704225331.html> (ЭБС «Консультант студента»)

8.2. Дополнительная литература

1. Малюга Е.Н. Английский язык профессионального общения. М.: ФЛИНТА, 2015. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785976514218.html> (ЭБС «Консультант студента»)
2. Тимошина А.А. English of Modern Economics. М.: Муравей, 2002. 267 с.
3. Sample Business Letters. Режим доступа: <http://www.writinghelp-central.com/>

4. Business Letter Format Templates & Examples. Режим доступа:
<http://templatelab.com/formal-business-letter-format/>
5. Formal Letter Examples and Samples. Режим доступа:
<https://www.examples.com/business/formal-letter.html>
6. Duckworth, M. = [Дакуорт, М.]. BusinessGrammar&Practice = [Грамматика и практика делового английского]. - NEW EDITION = [Новое издание]. - Oxford :OxfordUniversityPress = [Изд-во Оксфордского ун-та], 2003. - 232 с. - (OxfordBusinessEnglish = [Оксфордский курс делового английского языка]). - ISBN 978-0-19-457079-4: 626-01 : 626-01.
7. Murphy, Raymond. English Grammar in Use. – Cambridge University Press. – Cambridge, 2014. – 350 p.
8. Mascull, B. = [Мэскал, Б.]. Business Vocabulary in Use. Intermediate = [Деловая лексика в употреблении. Средний уровень] . - Cambridge :CambridgeUniversityPress, 2008. - 172 p. - ISBN 978-0-521-77529-8: 569-35 : 569-35.

8.3. Интернет-ресурсы, необходимые для освоения дисциплины (модуля)

Электронная библиотечная система IPRbooks www.iprbookshop.ru
Электронно-библиотечная система BOOK.ru https://book.ru
Электронная библиотечная система издательства ЮРАЙТ, раздел «Легендарные книги». www.biblio-online.ru, https://urait.ru/
Электронная библиотека «Астраханский государственный университет» собственной генерации на платформе ЭБС «Электронный Читальный зал – БиблиоТех» https://biblio.asu.edu.ru <i>Учётная запись образовательного портала АГУ</i>
Электронно-библиотечная система (ЭБС) ООО «Политехресурс» «Консультант студента» Многопрофильный образовательный ресурс «Консультант студента» является электронной библиотечной системой, предоставляющей доступ через Интернет к учебной литературе и дополнительным материалам, приобретённым на основании прямых договоров с правообладателями. Каталог содержит более 15 000 наименований изданий. www.studentlibrary.ru <i>Регистрация с компьютеров АГУ</i>
Электронно-библиотечная система (ЭБС) ООО «Политехресурс» «Консультант студента» Для кафедры восточных языков факультета иностранных языков. Многопрофильный образовательный ресурс «Консультант студента» является электронной библиотечной системой, предоставляющей доступ через Интернет к учебной литературе и дополнительным материалам, приобретённым на основании прямых договоров с правообладателями по направлению «Восточные языки» www.studentlibrary.ru <i>Регистрация с компьютеров АГУ</i>
Электронно-образовательный ресурс для иностранных студентов «РУССКИЙ ЯЗЫК КАК ИНОСТРАННЫЙ» www.ros-edu.ru

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Оборудование, необходимое для работы в аудитории:

1. ПЭВМ с CD/DVD-приводом и звуковыми колонками.

2. Телевизор с возможностью подключения DVD-плеера и пультом ДУ.

3. DVD-плеер с пультом ДУ и соединительным шнуром для телевизора (желательно с USB-портом для подключения USB-накопителя).

Рабочая программа дисциплины (модуля) при необходимости может быть адаптирована для обучения (в том числе с применением дистанционных образовательных технологий) лиц с ограниченными возможностями здоровья, инвалидов. Для этого требуется заявление обучающихся, являющихся лицами с ограниченными возможностями здоровья, инвалидами, или их законных представителей и рекомендации психолого-медико-педагогической комиссии. Для инвалидов содержание рабочей программы дисциплины (модуля) может определяться также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).