

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
_____ А.Н. Леухин
«4» апреля 2024 г.

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой английского языка
и профессиональных коммуникаций
О.Б. Багринцева
«4» апреля 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
«ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК»**

Составитель(и)
Согласовано с работодателями:

Беселия А. О., Ассистент
в соответствии с листом согласования

Направление подготовки
Направленность (профиль) ОПОП

Квалификация (степень)
Форма обучения
Год приема
Курс
Семестр

38.05.01. Экономическая безопасность
ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Специалист
заочная
2024
1
1-2

Лист согласования рабочей программы дисциплины

Руководители ОПОП:

Направленность (профиль) «...» работы	Ученое звание, ученая степень, должность, место И.О. Фамилия подпись
Направленность (профиль) «...» работы	Ученое звание, ученая степень, должность, место И.О. Фамилия подпись
Направленность (профиль) «...» работы	Ученое звание, ученая степень, должность, место И.О. Фамилия подпись
Направленность (профиль) «...» работы	Ученое звание, ученая степень, должность, место И.О. Фамилия подпись

Работодатели:

Направленность (профиль) «...» работы	Ученое звание, ученая степень, должность, место И.О. Фамилия
Направленность (профиль) «...» работы	Ученое звание, ученая степень, должность, место И.О. Фамилия
Направленность (профиль) «...» работы	Ученое звание, ученая степень, должность, место И.О. Фамилия
Направленность (профиль) «...» работы	Ученое звание, ученая степень, должность, место И.О. Фамилия

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1. Целями освоения дисциплины (модуля) «Иностранный язык» являются:

дальнейшее развитие иноязычной коммуникативной компетенции (речевой, языковой, социокультурной, компенсаторной и учебно-познавательной):

- речевая компетенция – функциональное использование изучаемого языка как средства общения и познавательной деятельности: умение понимать аутентичные иноязычные тексты (аудирование и чтение), в том числе ориентированные на выбранный профиль, передавать информацию в связных аргументированных высказываниях (говорение и письмо), планировать свое речевое и неречевое поведение с учетом специфики ситуации общения;
- языковая компетенция – овладение новыми языковыми средствами в соответствии с темами и сферами общения, отобранными для выбранного профиля, навыками оперирования этими средствами в коммуникативных целях; систематизация языковых знаний, полученных в школе, а также увеличение объема знаний за счет информации профильно-ориентированного характера (в частности, терминологии);
- социокультурная компетенция – расширение объема знаний о социокультурной специфике страны/стран изучаемого языка, совершенствование умений строить свое речевое и неречевое поведение адекватно этой специфике с учетом профильно-ориентированных ситуаций общения, умений адекватно понимать и интерпретировать лингвокультурные факты;
- компенсаторная компетенция – совершенствование умений выходить из положения в условиях дефицита языковых средств в процессе иноязычного общения, в том числе и в профильно-ориентированных ситуациях общения;
- учебно-познавательная компетенция – дальнейшее развитие специальных учебных умений, позволяющих совершенствовать учебную деятельность по овладению иностранным языком, повышать ее продуктивность, а также использовать изучаемый язык в целях продолжения образования и самообразования, прежде всего в рамках выбранного профиля.

1.2. Задачи освоения дисциплины (модуля):

- формирование знаний грамматики и лексики, истории и культуры страны изучаемого иностранного языка, правил речевого этикета, межличностной и деловой коммуникации; языковых особенностей при использовании информационных сообщений, пересылаемых через Интернет;
- использование знаний делового иностранного языка для коммуникации в устной и письменной форме на изучаемом языке;
- формирование навыков делового письма и устной речи на изучаемом языке.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОПОП

2.1. Учебная дисциплина (модуль) «Иностранный язык» относится к обязательной части дисциплин и осваивается в 1-м семестре. Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 ЗЕ.

Имея целью совершенствование профессиональной лексики, относящейся к широкому кругу сфер профессиональной экономической деятельности, данная дисциплина логически и методически связана с узкоспециализированными русскоязычными дисциплинами, которые также преподаются магистрантам данного направления согласно утверждённому учебному плану. В то время как преподаваемые магистрантам узкоспециализированные русскоязычные дисциплины дают знания русскоязычной терминологии соответствующих сфер экономики и управления и формируют профессиональные навыки работы в них, дисциплина «Иностранный язык» призвана дать магистрантам соответствующую англоязычную терминологию и возможность применения

знаний и навыков, полученных в ходе изучения перечисленных русскоязычных дисциплин, в англоязычной среде делового общения.

Поскольку данная дисциплина начинает осваиваться магистрантами уже на I курсе магистратуры, есть одно общее базовое требование к их «входным» знаниям: владение английским языком на уровне как минимум «ниже среднего» (согласно общепринятой международной классификации уровней владения данным языком - Pre-Intermediate).

2.2. Для изучения данной учебной дисциплины (модуля) необходимы следующие знания, умения, навыки, формируемые предшествующими учебными дисциплинами (модулями):

Знания: английской общеупотребительной и профессиональной лексики, а также грамматики на уровне не ниже Pre-Intermediate, позволяющего поддерживать деловую коммуникацию на таком уровне, когда становится возможным высказывать свои мысли и идеи на английском языке при помощи усвоенных лексико-грамматических конструкций, периодически консультируясь со словарём.

Умения: уметь высказывать свои аргументы, умозаключения, идеи своими словами на английском языке, а не просто читая заранее написанную речь.

Навыки: владеть основообразующими навыками распознавания, систематизации и анализа входящей англоязычной информации так, чтобы содержание входящего коммуникативного сообщения понималось студентом правильно и адекватно.

2.3. Последующие учебные дисциплины (модули) и (или) практики, для которых необходимы знания, умения, навыки, формируемые данной учебной дисциплиной (модулем):

Дисциплина «Иностранный язык в профессиональной сфере», изучаемая во 2-м семестре.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Процесс освоения дисциплины (модуля) направлен на формирование элементов следующей(их) компетенции(ий) в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному направлению подготовки / специальности:

а) универсальных (УК):

УК-4 «Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия»;

УК-5 «Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия».

Таблица 1 – Декомпозиция результатов обучения

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)		
	Знать (1)	Уметь (2)	Владеть (3)
УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и	ИУК 4.1.1 набор программ и физических устройств, которые могут быть применены при поиске необходимой информации в процессе решения	ИУК 4.2.1 использовать информационно коммуникационные технологии при поиске необходимой информации в процессе решения различных	ИУК 4.3.1 информационно коммуникационными технологиями при поиске необходимой информации в процессе решения различных коммуникативных

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)		
	Знать (1)	Уметь (2)	Владеть (3)
профессионального взаимодействия	различных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках	коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках	задач на государственном и иностранном (-ых) языках
	ИУК-4.1.2 Как правильно выбрать стиль общения на государственном языке РФ и иностранном языке в зависимости от цели и условий партнерства; как правильно адаптировать речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия.	ИУК-4.2.2 Выбирать стиль общения на государственном языке РФ и иностранном языке в зависимости от цели и условий партнерства; адаптировать речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия.	ИУК-4.3.2 Умениями и навыками правильного выбора стиля общения на государственном языке РФ и иностранном языке в зависимости от цели и условий партнерства; умениями и навыками адаптации речи, стиля общения и языка жестов к ситуациям взаимодействия.
	ИУК 4.1.3 Основные принципы и алгоритмы анализа и критического оценивания воспринимаемой устной и письменной деловой информации на русском и иностранном(ых) языке(ах).	ИУК 4.2.3 Свободно воспринимать, анализировать и критически оценивать устную и письменную деловую информацию на русском и иностранном(ых) языке(ах).	ИУК 4.3.3 Умениями и навыками анализа и критического оценивания воспринимаемой устной и письменной деловой информации на русском и иностранном(ых) языке(ах).
УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	ИУК 5.1.1 Основные принципы и алгоритмы поиска и использования необходимой для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информации о культурных особенностях и традициях различных социальных групп.	ИУК 5.2.1 Находить и использовать необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп.	ИУК 5.3.1 Умениями и навыками поиска и использования необходимой для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информации о культурных особенностях и традициях различных социальных групп.
	ИУК 5.1.2 Основные принципы, правила и нормы взаимодействия с людьми с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции.	ИУК 5.2.2 Конструктивно взаимодействовать с людьми с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции.	ИУК 5.3.2 Умениями и навыками конструктивного взаимодействия с людьми с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Объём дисциплины (модуля) составляет 3 зачётные единицы, в том числе 8 часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (из них 8 часов – практические, семинарские занятия), и 100 часов – на самостоятельную работу обучающихся.

Таблица 2 – Структура и содержание дисциплины (модуля)

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Семестр	Контактная работа (в часах)			Самост. работа		Форма текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации <i>[по семестрам]</i>
		Л	ПЗ	ЛР	КР	СР	
Тема 1. Деловая коммуникация в сфере туризма	1		1			16	Устный опрос, выполнение заданий по теме занятия (кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования, лексические и грамматические задания)
Тема 2. Карьера и профессиональное развитие в сфере туризма			1			16	Устный опрос, выполнение заданий по теме занятия (кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования, лексические и грамматические задания)
Тема 3. Занятость и трудоустройство в сфере туризма			1			16	Устный опрос, выполнение заданий по теме занятия (кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования, лексические и грамматические задания)
Тема 4. Маркетинговые коммуникации в сфере туризма			1			16	Устный опрос, выполнение заданий по теме

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Семестр	Контактная работа (в часах)			Самост. работа		Форма текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации <i>[по семестрам]</i>
		Л	ПЗ	ЛР	КР	СР	
							занятия (кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования, лексические и грамматические задания)
Тема 5. Конкуренция в сфере туризма			1			18	Устный опрос, выполнение заданий по теме занятия (кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования, лексические и грамматические задания)
Тема 6. Инновационный менеджмент в сфере туризма			1			18	Устный опрос, выполнение заданий по теме занятия (кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования, лексические и грамматические задания)
Итоговая экзаменационная работа			2				Контрольная работа (тест)
Итого			8			100	ЭКЗАМЕН

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

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Кол-во часов	Код компетенции				Общее количество компетенций
		1	2	3	4	
Тема 1. Деловая коммуникация в сфере туризма	17	УК-4	УК-5			2

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Кол-во часов	Код компетенции				Общее количество компетенций
		1	2	3	4	
Тема 2. Карьера и профессиональное развитие в сфере туризма	17	УК-4	УК-5			2
Тема 3. Занятость и трудоустройство в сфере туризма	17	УК-4	УК-5			2
Тема 4. Маркетинговые коммуникации в сфере туризма	17	УК-4	УК-5			2
Тема 5. Конкуренция в сфере туризма	19	УК-4	УК-5			2
Тема 6. Инновационный менеджмент в сфере туризма	19	УК-4	УК-5			2
Итоговая экзаменационная работа	2	УК-4	УК-5			2
Итого	108					

Краткое содержание каждой темы дисциплины (модуля)

Тема 1. Деловая коммуникация в сфере туризма. Знать и уметь применять лексику на английском языке. в устной и письменной формах. Уметь составить диалог, способность поддержать коммуникацию. Использовать разговорные клише как вспомогательное средство выражения мысли.

Тема 2. Карьера и профессиональное развитие в сфере туризма. Уметь составить резюме на английском языке. Уметь пройти собеседование. Разработать план активных действий продвижения на работе с применением иностранного языка.

Тема 3. Занятость и трудоустройство в сфере туризма. Поиск работы на англоязычных сайтах.

Тема 4. Маркетинговые коммуникации в сфере туризма. Знать лексику, вести диалог на английском языке. Применять адвербиальные, компаративные, условные предложения.

Тема 5. Конкуренция в сфере туризма. Разработка бизнес-стратегии на английском языке. Применять распространенные предложения и косвенную речь.

Тема 6. Инновационный менеджмент в сфере туризма. Умение разработать бизнес-модель на английском языке. Применять пассивные, герундиальные и модальные конструкции в письме и речи.

Итоговая экзаменационная работа. Проведение итоговой экзаменационной работы.

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

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

К указываемому в р. 8 настоящей РПД основному учебно-методическому обеспечению относятся следующие вспомогательные материалы, призванные организовать и систематизировать самостоятельную работу учащихся:

1. Naunton, J. Profile 2. Intermediate. Workbook. – Oxford: Oxford University Press. – 80 p. Naunton, J. Profile 2. Intermediate. (Student's Book); в данной рабочей тетради приводится ряд заданий по каждой ключевой теме с группировкой по видам самостоятельной работы (лексические задания на повторение пройденной лексики; текстовые материалы для чтения и закрепления пройденной лексики; повторение и закрепление изученных грамматических конструкций; повторение и

закрепление фраз и выражений, которые могут употребляться в той или иной ситуации устного делового общения; повторение и закрепление навыков письменного делового общения. Материалы данного диска предназначены к использованию как в аудитории, так и для самостоятельной работы студентов.

2. Цифровой диск формата CD-R (прилагается в комплекте с основным пособием Student's Book). На нём записаны учебные видеоматериалы, представляющие собой реальные интервью с представителями бизнеса и госструктур – носителями английского языка – и ориентированные как на закрепление лексико-грамматического материала, так и глубинное ознакомление с той или иной сферой хозяйственной и экономической деятельности. Материалы данного диска предназначены к использованию как в аудитории, так и для самостоятельной работы студентов.

3. Цифровой диск формата CD-R, предназначенный для преподавателя. На нём записаны звуковые файлы, представляющие собой аудиоматериалы основного пособия Student's Book. Данный диск является неотъемлемым приложением к основному учебному пособию. Материалы данного диска предназначены к использованию преимущественно в аудитории.

4. Naunton, J. Profile 2. Intermediate. Teacher's Book. – Oxford: Oxford University Press, 2014. Данное вспомогательное пособие предназначено для преподавателя; в неё приводятся подробные методические указания и рекомендации по каждому заданию, указанному в основном пособии как для аудиторной, так и для самостоятельной работы студентов, а также тестовые материалы.

5.2. Указания для обучающихся по освоению дисциплины (модулю)

Нижеуказанные темы приводятся в строгом соответствии с тем, как они представлены в основном учебном пособии. Наименование форм работы эквивалентно названиям подразделов данных тем, также наглядно представленным в основном учебном пособии. Эффективность самостоятельной работы студентов прежде всего определяется их умением начать работу с ознакомления с сутью, характером, целью и ожидаемым результатом данного ему задания, равно как и способностью преподавателя при необходимости доходчиво им это объяснить и проконтролировать, что каждый студент понял, какие цели и задачи перед ним поставлены.

Таблица 4 – Содержание самостоятельной работы обучающихся

Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов	Форма работы
Тема 1. Деловая коммуникация в сфере туризма	16	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования, лексические и грамматические задания
Тема 2. Карьера и профессиональное развитие в сфере туризма	16	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования, лексические и грамматические задания
Тема 3. Занятость и трудоустройство в сфере туризма	16	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования, лексические и грамматические задания
Тема 4. Маркетинговые коммуникации в сфере туризма	16	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования, лексические и грамматические задания
Тема 5. Конкуренция в сфере туризма	18	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования, лексические и грамматические задания
Тема 6. Инновационный менеджмент в сфере туризма	18	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для

Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов	Форма работы
Тема 1. Деловая коммуникация в сфере туризма	16	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования, лексические и грамматические задания
		собеседования, лексические и грамматические задания

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

1. Кейс-задача – письменное аргументированное решение конкретной деловой ситуации.

2. Ролевая игра – письменная проработка исполняемых ролей (кто именно, что именно, после кого именно и перед кем именно исполняет конкретную роль в рамках конкретной диалоговой (полилоговой) ситуации, имеющей общую легенду (тему) и чёткое ролевое распределение.

3. Эссе – письменное изложение собственных взглядов на ту или иную проблему, индивидуального видения данной проблемы и способов её решения.

4. Вопросы для собеседования – письменная предварительная проработка структуры и решения коммуникативной задачи в рамках развёрнутого устного ответа по темам вопросов, которые могут быть поставлены при проведении собеседования.

5. Лексические и грамматические задания (вставка отсутствующих слов, подбор синонимов, соединение половинок предложений, соотнесение лексических единиц с их толкованиями и интерпретациями, отработка грамматических конструкций и т.п.) – на усмотрение преподавателя в рамках подготовки к итоговой контрольной работе; особенно это касается отстающих студентов.

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При освоении данной дисциплины предусмотрено широкое использование активных и интерактивных форм обучения. Возможно применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Учебные занятия по дисциплине могут проводиться с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) интерактивном взаимодействии обучающихся и преподавателя в режимах on-line и/или off-line в формах: видеолекций, лекций-презентаций, видеоконференции, собеседования в режиме чат, форума, чата, выполнения виртуальных практических и/или лабораторных работ и др.

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

Таблица 5 – Образовательные технологии, используемые при реализации учебных занятий

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Форма учебного занятия		
	Лекция	Практическое занятие, семинар	Лабораторная работа

Тема 1. Деловая коммуникация в сфере туризма	<i>Не предусмотрено</i>	<i>Фронтальный опрос, выполнение практических заданий</i>	<i>Не предусмотрено</i>
Тема 2. Карьера и профессиональное развитие в сфере туризма	<i>Не предусмотрено</i>	<i>Фронтальный опрос, выполнение практических заданий</i>	<i>Не предусмотрено</i>
Тема 3. Занятость и трудоустройство в сфере туризма	<i>Не предусмотрено</i>	<i>Фронтальный опрос, выполнение практических заданий</i>	<i>Не предусмотрено</i>
Тема 4. Маркетинговые коммуникации в сфере туризма	<i>Не предусмотрено</i>	<i>Фронтальный опрос, выполнение практических заданий</i>	<i>Не предусмотрено</i>
Тема 5. Конкуренция в сфере туризма	<i>Не предусмотрено</i>	<i>Фронтальный опрос, выполнение практических заданий</i>	<i>Не предусмотрено</i>
Тема 6. Инновационный менеджмент в сфере туризма	<i>Не предусмотрено</i>	<i>Фронтальный опрос, выполнение практических заданий</i>	<i>Не предусмотрено</i>
Итоговая экзаменационная работа	<i>Не предусмотрено</i>	<i>Фронтальный опрос, выполнение практических заданий</i>	<i>Не предусмотрено</i>

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 (или системы управления обучением LMS Moodle «Электронное образование») или иных информационных систем, сервисов и мессенджеров

- использование интерактивных средств взаимодействия участников образовательного процесса (технологии дистанционного или открытого обучения в глобальной сети (форумы, социальные сети), включая приложение Zoom для консультаций.

В рамках самостоятельной работы студенты могут пользоваться различными Интернет-сайтами на английском и русском языках, тематически соотносящихся с поставленными перед ними задачами и дающими фактическую справочную и/или консультационно-рекомендательную информацию в рамках поставленных задач. Также основное и вспомогательные учебные пособия могут быть использованы в электронной форме на электронном носителе (планшеты, ноутбуки, смартфоны и т.п.). Для консультирования студентов, оперативной связи с ними по возникающим вопросам весьма желательно использование электронной почты преподавателя и/или мессенджеров. Студенты также могут пользоваться онлайн-словарями www.lingvo.ru, www.multitran.ru и т.п. К использованию также рекомендуется оффлайн-версия словарей ABBYY® Lingvo® (профессиональная либо домашняя английская версия), которую можно купить на сайте www.lingvo.ru и там же купить лицензию на неё.

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 (Free)	Программы для информационной безопасности

Наименование программного обеспечения	Назначение
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-3DV21	Создание трёхмерных ассоциативных моделей отдельных элементов и сборных конструкций из них
Blender	Средство создания трёхмерной 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 отчётности
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
VISSIM 6	Программа имитационного моделирования дорожного движения
VISUM 14	Система моделирования транспортных потоков
IBM SPSS Statistics 21	Программа для статистической обработки данных
ObjectLand	Геоинформационная система
КРЕДО ТОПОГРАФ	Геоинформационная система
Полигон Про	Программа для кадастровых работ

6.3.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

<i>Наименование современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем</i>
<u>Универсальная справочно-информационная полнотекстовая база данных периодических изданий ООО «ИВИС» http://dlib.eastview.com</u>

<i>Наименование современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем</i>
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

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

7.1. Паспорт фонда оценочных средств

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) «Иностранный язык» 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, тема дисциплины (модуля)	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
Тема 1. Деловая коммуникация в сфере туризма	УК-4, УК-5	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Тема 2. Карьера и профессиональное развитие в сфере туризма	УК-4, УК-5	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Тема 3. Занятость и трудоустройство в сфере туризма	УК-4, УК-5	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Тема 4. Маркетинговые коммуникации в сфере туризма	УК-4, УК-5	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы

Контролируемый раздел, тема дисциплины (модуля)	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
		для собеседования
Тема 5. Конкуренция в сфере туризма	УК-4, УК-5	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Тема 6. Инновационный менеджмент в сфере туризма	УК-4, УК-5	Кейс-задача, ролевая игра, эссе, вопросы для собеседования
Итоговая экзаменационная работа	УК-4, УК-5	Контрольная работа (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
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. Деловая коммуникация в сфере туризма

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:

Role A 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.

Role B 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 и профессиональное развитие в сфере туризма

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:

Role A is Patrick

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

Role B 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 и трудоустройство в сфере туризма

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 эссе

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

2 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.

3 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.

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

Тема 4. Маркетинговые коммуникации в сфере туризма

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 эссе

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 5. Конкуренция в сфере туризма

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. Темы эссе

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

3. Вопросы для собеседования

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 Концепция игры 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 Ожидаемый результат: Suggestions about improvements to a product are made.

Тема 6. Инновационный менеджмент в сфере туризма.

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. Темы эссе

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

3. Вопросы для собеседования

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 Концепция игры 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.

3 Ожидаемый результат: An effective presentation is given.

Перечень вопросов и заданий, выносимых на экзамен

1. Please link the English words (1 - 25) with their Russian definitions (a - y).

1. Tax.	a. Работодатели часто делают это с персоналом, когда дела принимают плохой оборот.
2. Table.	b. Не подлежащий реализации товар по причине недопустимо низкого качества.
3. Resign.	c. Когда бизнес Вы открыли, дело у Вас пошло, расходы окупили, но прибыли пока что нет.
4. Cash flow.	d. Бывает федеральным, бывает и семейным.
5. Budget.	e. Графическое обозначение авторского права - «с» в кружочке.
6. Insurance.	f. Чтобы получить это, мы обращаемся в банк, причём после этого нередко не можем расплатиться.
7. Loan.	g. Бывает имущественной, бывает и с собственной совестью.
8. Unemployment.	h. Не получив этот документ, Вы не сможете заниматься многими видами коммерческой деятельности.
9. Threat.	i. Оно часто бывает низким у дешёвых китайских товаров.
10. Flaw.	j. Изымается государством в свою пользу, в ряде случаев надо подавать декларацию.
11. License.	k. Параллельно анализировать то и другое, выявляя сходства и различия.
12. Bargain.	l. Касается событий в ближайшем будущем.
13. Forecast.	m. Небольшой процент, взимаемый банком при внесении Вами платежей за сторонние товары или услуги.
14. Refund.	n. Б. Н. Ельцин сделал это 31.12.1999, после чего к власти пришёл В. В. Путин.
15. Copyright.	o. Охрана прав автора на то, что мы называем “invention”.
16. Patent.	p. _____ физической расправой или убийством – это преступление, которое карается законом.
17. Commission.	q. По-английски это слово означает не только всем известный предмет мебели.
18. Make redundant.	r. За большое количество купленного товара Вам часто дают _____.
19. Discount.	s. Даёт Вам шанс получить деньги в случае беды с Вашим имуществом или здоровьем.
20. Efficient.	t. На нём часто отображается временная динамика.
21. Graph.	u. Непременная спутница кризиса.
22. Compare.	v. Динамика Ваших доходов и расходов - движение денежной массы.
23. Quality.	w. Его слышно, но не видно.
24. Break even.	x. Нечто вроде компенсации.

25. Voice-over.	у. То, что имело реальный эффект (во всяком случае, было сделано не напрасно).
-----------------	--

2. Please link the beginnings of the sentences (1 - 25) with their ends (a -y).

1. It was such a good opportunity to earn much money, ...	a. ...which had been prepared by the Federation Council.
2. Our advertising campaign was a complete disaster - ...	b. ... which is still their maximal value.
3. Please go and...	c. ... - it is not an Eastern bazaar.
4. He came across his future wife...	d. ... can easily become a real price war between them.
5. Don't try to haggle with your semester marks with the teacher...	e. ...but she hasn't done that - she is dishonest.
6. Excuse me, we're carrying out a street survey. Could you give me a couple of minutes...	f. ...have changed - it's very important for us to know what they need and what they prefer.
7. We'd like to know how our customers' attitudes towards this product...	g. ...find out what has happened with our car.
8. The value of NASDAQ shares has plummeted...	h. ... - only for the last month, it has lost \$50 million.
9. The Nikkei index has soared...	i. ...but after that they leveled off.
10. The Gazprom shares have peaked at \$102, ...	j. ... and his boss gladly accepted his idea.
11. The share value has remained almost steady...	k. ... when he went on holiday to Sochi.
12. For three months, the values were dropping, dropping, and dropping - ...	l. ...which you may get for free to test it on your hair.
13. We need to manufacture more toys and dolls, ...	m. ...because we must satisfy the needs of our little clients and of their parents.
14. She promised to do it, ...	n. ... but she gets a much lower salary, because she is not the boss's daughter.
15. How unfair! Olga works harder than Mary, ...	o. ... we have spent \$40, 000 for it, but we've got only \$7, 000 for our goods which we advertised.
16. The President has approved the law, ...	p. ...we need to develop a new strategy.
17. In average, Russian men...	q. ...from \$36 to \$81.
18. There is a small sample of shampoo, ...	r. ...if you are not a good negotiator.
19. He came up with a new rational offer, ...	s. ... that he gladly agreed to do this dangerous job at once.
20. The total quantity of students...	t. ...live only 58 years.
21. You can't become a good diplomat, ...	u. ... that he has to repair its breakdowns practically every week.
22. His Zaporozhets is so old, ...	v. ...from \$97 to \$23.
23. MMM has been making huge losses...	w. ...is decreasing every year because of demographic problems, and so there are less people wishing to study at our university.
24. If we want to stay ahead of the competition, ...	x. ... and answer some questions in the questionnaire, please?
25. This rivalry between MTS and Bee Line...	y. ... - it was \$54 a month ago, it was \$56 a week ago, and it is \$55 now.

Таблица 9 – Примеры оценочных средств с ключами правильных ответов

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
Код и наименование проверяемой компетенции УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия				
1.	Задание закрытого типа	Please choose the right synonym of the word “target”: 1) Brand 2) Purpose 3) Precondition 4) Penetration	2	1
2.		Please correlate the 4 words with their meanings: 1) Referee 2) Specialist retailer 3) Basket 4) Strategy a) When you are going to buy a lot in a shop, you may take it at the entrance to put all your purchases into it. б) Someone who could recommend you to your potential employer в) A shop that sells only some certain goods (only CDs and DVDs, only cosmetics, only books, etc.) г) Plan of future actions (usually long-term), associated with tactics	1 - б 2 - в 3 - а 4 - г	5
3.		Please correlate the 4 words with their meanings: 1) Boutique 2) Warehouse 3) Competitor a) Any company that works at the same markets as your company and offers the same types of goods and services to its clients, who could be your clients. б) A small store where you can buy fashionable clothes and accessories. в) It is where you keep goods before showing them to your customers in your retail outlet.	1 - б 2 - в 3 - а	4
4.		What does the phrasal verb “to lay off” mean in this context? AS THE ECONOMIC CRISIS	1	1

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		BEGAN, THEY LAID OFF 200 WORKERS TO CUT COSTS FOR SALARIES. 1) to fire someone 2) to promote someone 3) to destroy someone 4) to discourage someone		
5.		Which of the following should NOT be included in your CV? 1) your work experience 2) your educational records 3) your personal details 4) your pets' names	4	1
6.	Задание открытого типа	Please read the text and give brief answers to two questions: It is perhaps strange that a fruit should be at the centre of what was almost a trade war between the USA and the European Union. France and Britain wanted to protect the interests of banana producers in their ex-colonies, especially in the West Indies, against US companies operating out of Central America. The USA claimed that this was against the rules of international competition and free trade. The WTO decided in favour of the USA but the Europeans refused to recognize the decision. It was only following a second WTO judgement against the EU, and the USA's imposition of huge tariffs on unrelated goods that they finally agreed to obey the decision. It remains to be seen how well banana growers in the West Indies can survive as Central American countries have a comparative advantage in climate, land, and labour costs. 1. What was the cause of the disagreement between the USA and the EU? 2. How did the USA punish the EU for not accepting the decision of the WTO?	1. The cause of the disagreement was production of bananas. France and Britain protected the interests of their ex-colonies in West India, while the US companies operated in Central America. 2. The USA imposed huge tariffs on unrelated goods that the EU exported.	15
7.		Please translate the following text	Основанная в 1903	20

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		into Russian: Founded in 1903, Harley-Davidson is perhaps the best-known name in motorcycling. Yet, in the early 80s, they faced strong Japanese competition; H-D's machines were much more expensive and far less reliable than its Japanese rivals'. Only 5% of Japanese bikes failed quality control checks compared with over half the H-Ds coming off the production line. In showrooms, the machines were even put on cardboard because they leaked oil!	году, компания «Харлей Дэвидсон», вероятно, стала самой известной компанией, производящей мотоциклы. Однако в начале 80-х годов она столкнулась с серьезной конкуренцией со стороны японских производителей. Мотоциклы «Харлей Дэвидсон» были намного дороже и намного менее надёжны по сравнению с японскими конкурентами. Из японских мотоциклов проверку контроля качества проваливали лишь 5%, в то время как у компании «Харлей Дэвидсон» этот показатель превышал 50%. В салонах мотоциклы «Харлей Дэвидсон» даже ставили на картонку, т.к. из них вытекало масло!	
8.		Complete the sentences. Choose the verb in italics in the present perfect or the present perfect continuous. Please rewrite the whole sentences with the right verb form. 1) How long have you <i>worked / been working</i> here? 2) How much holiday have you taken / <i>been taking</i> this year? 3) I've <i>sent / been sending</i> the invoice three times but they still haven't paid. 4) I've <i>tried / been trying</i> to get through all day but the number is always engaged. 5) It's a successful business;	1) How long <i>have you been working</i> here? 2) How much holiday <i>have you taken</i> this year? 3) I've <i>sent</i> the invoice three times but they still haven't paid. 4) I've <i>been trying</i> to get through all day but the number is always engaged. 5) It's a successful business; they've <i>opened</i> eighty branches in the last three years.	15

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		they've <i>opened</i> / <i>been opening</i> eighty branches in the last three years.		
9.		Please read the text about Trish Crofts and answer the four questions: Twenty-six-year-old Trish Crofts, a media buyer with the advertising agency Ogilvy and Mather, is typical of the young professionals who feel that their work is depriving them of a real life. She starts work at 9 a.m. but often doesn't leave her office until 8 p.m. Occasionally she is at work until 10 p.m. 'In my company, when people leave they are not replaced and everybody is expected to work extra hard,' she said. Ms Crofts enjoys her work but feels stressed all the time. She said: 'My hair is already going grey.' As her partner, Graham Dodridge, frequently does not arrive home until late either, the couple often do not have their meal until after 10 p.m. Ms Crofts would be prepared to accept a cut in pay if it would guarantee a genuine reduction in her workload, but she believes her promotion prospects would suffer. 'You have to sacrifice your personal life if you want career advancement,' she said. a What does she do? b How does she feel about working hard? c Is work getting easier or more difficult? Why? d What kind of sacrifices has she made?	1. She is a media buyer with the advertising agency Ogilvy and Mather. 2. She feels her work is depriving her of a real life. 3. Her works is getting more difficult, because at her company, when someone leaves, they are not replaced, so everybody has to work extra hard. 4. She has sacrificed her personal life with her partner.	15
10.		Please translate this letter into Russian: It has been noted that the Internet is increasingly being used for non-work related purposes. Staff are	Отмечается, что сотрудники всё чаще пользуются Интернетом в целях, не связанных с их	15

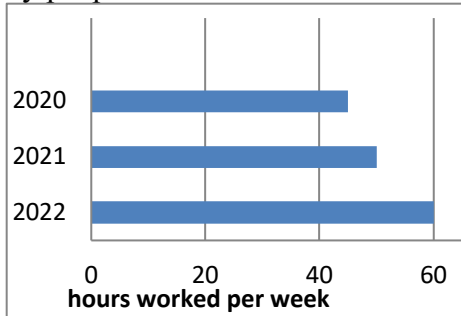
№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		reminded of the company's policy with regards to the use of the Internet. 1. Only those members of staff, who have been issued with a password, may access the Internet. 2. Personal use of the Internet is not permitted at any time, except under exceptional circumstances and with the approval of a job supervisor. 3. This company considers the downloading of films as serious offense and may regard this as grounds for dismissal.	работой. Напоминаем сотрудникам, что в нашей компании существуют правила относительно использования Интернета. 1. Доступ в Интернет имеют лишь те сотрудники, кому был выдан пароль. 2. Использование Интернета в личных целях не допускается ни при каких обстоятельствах, за исключением экстренных случаев и с одобрения начальника. 3. В нашей компании скачивание фильмов считается серьезным нарушением, которое может стать основанием для увольнения.	

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
УК-5 «Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия».				
1.	Задание закрытого типа	Number the list from 1-5, depending on how formal the expressions of requests are: a) Could you b) Please could you c) I would be grateful if you could... d) Can you... e) Do you think you could ...	1 - c 2 - e 3 - b 4 - a 5 - d	5
2.		Number the list from 1-5, depending on how formal the expressions of apologies are: a) I'm sorry about ... b) I would like to apologies for ... c) Sorry about ... d) I would like to offer our	1 - e 2 - d 3 - b 4 - a 5 - c	5

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнени я (в минутах)
		apologies for ... e) Please accept our most sincere apologies from ...		
3.		Sort out <u>the formal and informal phrases</u> from two emails about a meeting. One is quite formal because it is addressed to someone outside the company, who the writer does not know. The other is an informal email to a colleague who the writer has known for some time. 1) to discuss the schedule for training day 2) Looking forward to your reply 3) Hi Andy 4) But I could manage the week after 5) Can we get together sometimes 6) Susan Jackson 7) to talk about the schedule for training day 8) But perhaps you could suggest a suitable time for the week after 9) Let me know 10) Dear Mr Morris 11) I'm pretty booked up next week 12) Sue 13) I would like to arrange a meeting 14) My diary is very full for next week	Formal: 1, 2, 6, 8, 10, 13, 14, Informal: 3, 4, 5, 7, 9, 11, 12	5
4.		Match the sentence halves. 1. The most important thing when doing business with other cultures is to be more aware of 2. What is normal for you may seem strange to 3. Be sensitive, to try and notice 4. You can't hope to cover everything, but with a little bit of research, an open mind and 5. Attitudes to time are also important, 6. Status may be linked to age or connections rather than simply 7. You may try to use humour to	1 – f 2 – g 3 – a 4 – h 5 – b 6 – d 7 – e 8 – c	8

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнени я (в минутах)
		make people feel relaxed, 8. You may want to make decisions, but in some places, a) things and be flexible in your approach. b) not only in relation to things like deadlines, but how long- or short-term the thinking is. c) people arrive slowly and are often late. There may be a lot of tea drinking and chatting. d) talent or ability e) but sometimes it doesn't work. f) your own culture. g) people from other cultures. h) an awareness of your own culture, you can go far.		
5.		Choose the correct preposition in each sentence. 1) The market jumped _____ 5% in one day. a) by b) on c) in 2. A record number of shares were traded _____ the US stock market. a) in b) on c) over 3. The number of commuters using our trains fell _____ the lowest level ever last month. a) against b) at c) to 4) The value of shares has stayed _____ the same level for three days now. a) by b) at c) to 5) I think she was discriminated _____ at the interview but I can't prove it. a) against b) for c) of	1 - a 2 - b 3 - c 4 - b 5 - a 6 - c 7 - a	5

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		6) I was fined ____ speeding again! a) by b) with c) for 7) He's been charged ____ racism. a) with b) of c) against		
6.	Задание открытого типа	You have arranged a meeting with a member of staff from another department. Unfortunately, you cannot now attend. Write an email to your colleague: - explaining why you cannot meet - apologizing for the change of plan - suggesting an alternative day and time You have not worked with this person before, so keep the tone friendly but formal. Write about 30-40 words.	Dear James, I'm sorry but I can't now meet at 10 o'clock tomorrow. My manager is meeting a possible new client and wants me to attend too. Could you make Thursday afternoon instead? Yours, Martin	15
7.		Think of examples of a visible aspect of culture.	Food, written language, hairstyles, the way people drive, the style of buildings, the way people greet each other, personal space, body language, different roles of men and women.	15
8.		Translate the sentences from Russian into English. 1) Правительство ввело тарифы на импортные товары. 2) Квоты ограничивают импорт товаров. 3) Они планируют запустить новый продукт к середине следующего года. 4) Слова в конце рекламного ролика известны как слоган. 5) Молодежный рынок – это тот сегмент, к которому мы должны стремиться. 6) Торговые центры являются такими удобными, если у вас есть машина, потому что вы	1) The government has imposed tariffs on imported goods. 2) Quotas limit(s) imports of goods. 3) They are aiming to launch the new product by the middle of next year. 4) The words at the end of a TV commercial are known as the slogan. 5) The youth market is the segment we should be reaching. 6) Shopping malls are so convenient if you have a	15

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнени я (в минутах)
		можете купить абсолютно все. 7) Большинство производителей предпочли бы продавать товар посреднику до того, как товар наконец поступит в магазин. 8) Большие объемы товаров могут храниться на сетевых складах до тех пор, пока они не потребуются торговой точке. 9) Нам нужно много покупок сегодня. Я думаю, нам понадобится тележка, чтобы все это перевезти. 10) Я думаю, что этот продукт должен иметь естественный, здоровый визуальный образ.	car, because you can buy absolutely anything. 7) Most manufacturers would prefer to sell to a middleman before the goods finally arrive at the shop. 8) Large quantities of goods can be stored in chain warehouses until the outlet needs them. 9) We need a lot of shopping today. I think we'll need a trolley to carry it all. 10) I think this product should have a natural, healthy vision image.	
9.		Complete these sentences using the correct form of the verbs in brackets. 1) There's lots of time. If I (leave) now, I (catch) the train. 2) If I (have) a million dollars, I (invest) in IT. 3) Unless you (improve) your performance, we have to reconsider your position. 4) Just imagine what we (do) if we (have) that kind of technology! 5) What (happen) if you (lose) the design plans?	1 - leave, will catch 2 - had, would invest 3 - improve, will have to 4 - would do, had 5 - would happen, lost	10
10.		Study the following information from a recent study into how many hours people are working and how many days are taken for illness. There are also three quotes by people who were interviewed. 	If something were not done to reduce working hours by companies, stress levels would continue to rise and employees would need even more days off for sickness. in 2021 to 50 hours per week. and in 2022 the number of hours increased again to 60 hours per week. there seemed to be a belief in some companies that holidays were for	15

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)									
		Average number of days off for sickness <table><tr><td></td><td>2021</td><td>2022</td></tr><tr><td>Administrative</td><td>7</td><td>9</td></tr><tr><td>Management</td><td>6</td><td>7</td></tr></table> Quotes Doctor: 'If something is not done to reduce working hours by companies, stress levels will continue to rise and employees will need even more days off for sickness.' Union representative: 'There seems to be a belief in some companies that holidays are for lazy workers.' Manager of a company: 'All our employees have the choice. They don't have to work overtime.' Complete this report using the information above. A recent survey shows that many workers are working longer hours and taking more days for sickness. One doctor even warned that Results show that the average employee worked 45 hours per week in 2020. The figure rose and in 2022 the number of hours A union representative criticized companies by saying that.... The increase in working hours seems to have increased the number of days taken for sickness. In 2021 In 2022 the number of days In reply to these findings, one manager of a company involved in the survey said that		2021	2022	Administrative	7	9	Management	6	7	lazy workers. In 2021, administrative staff took on average seven days off for sickness while managers took six. In 2022, the number of days taken by administrative staff went up by two more days, and management also took an extra day. all his employees had the choice and that they didn't have to work overtime.	
	2021	2022											
Administrative	7	9											
Management	6	7											

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 балльно-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)

№ п/п	Контролируемые мероприятия	Количество мероприятий / баллы	Максимальное количество баллов	Срок представления
Основной блок				
1.	Посещение занятия без опозданий	0,5 баллов в день	7 баллов	По расписанию
2.1	Активное участие в процессе занятия, существенный вклад студента на занятии	3 балла в день	21	По расписанию
2.2	Не очень активное участие в процессе занятия, проявление стараний и прилежания	2 балла в день	14	По расписанию
2.3	Пассивное участие в ходе занятия	1 балл в день	7	По расписанию
3.1	Своевременное выполнение заданий на самостоятельную работу	2 балла за каждое задание	12	По расписанию
3.2	Несвоевременное выполнение заданий на самостоятельную работу	1 балл за каждое задание	6	По расписанию
Всего			40	-
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

№ п/п	Контролируемые мероприятия	Количество мероприятий / баллы	Максимальное количество баллов	Срок представления
3.	Отсутствие опозданий (не опоздал ни на одно занятие)	+ 3 балла		К конечному накопленному рейтингу
Всего			10	-
Дополнительный блок**				
	Экзамен		50	
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 рейтинга

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

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

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 (МОДУЛЯ)

8.1. Основная литература

1. Naunton, J. = [Наунтон, Д.]. ProFile 2. Student's Book = [ПроФиль. 2-й уровень. Книга для студента]. - Oxford : Oxford University Press = [Изд-во Оксфордского университета], 2007. - 176 с. + (1CD-ROM). - (Oxford Business English = [Оксфордский курс делового английского языка]). - ISBN 0-19-457576-4: 471-64 : 471-64.
2. АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК ДЛЯ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ. English for Students of Economics. Учебник. - М.: Книжный

Мир, - 2012. - 272 стр. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785804105731.html> (ЭБС «Консультант студента»)

8.2. Дополнительная литература

1. Naunton, J. = [Наунтон, Д.]. ProFile. Intermediate. 2. Workbook = [ПроФиль. Средний уровень. 2-й уровень. Рабочая тетрадь]. - Oxford : Oxford University Press = [Изд-во Оксфордского ун-та], 2005. - 80 с. - (Oxford Business English = [Оксфордский курс делового английского языка]). - ISBN 0-19-457585-3: 235-82, 225-06: 235-82, 225-06.
2. Колесникова Н.А. Экономическая безопасность: Таможенный аспект. Economic security: Customs aspects. М.: ФЛИНТА, 2016. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785976528260.html> (ЭБС «Консультант студента»).
3. Голицынский Ю.Б. Грамматика. Сборник упражнений. – СПб.: Каро. – 478 с.
4. Brook-Hart, G. Business Benchmark. Advanced. – Cambridge: Cambridge University Press. – 192 p.
5. Pyle, Michael A. Advanced Practice for the TOEFL. – Lincoln, Nebraska: Cliff Notes. – 270 p.
6. Pyle, Michael A., Page, Mary Ellen Munoz. Test of English as a Foreign Language. – Lincoln, Nebraska: Cliff Notes. – 664 p.

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
Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» www.biblioclub.ru

<i>Наименование интернет-ресурса</i>	<i>Сведения о ресурсе</i>
Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru	Федеральный портал (предоставляется свободный доступ)
Министерство науки и высшего образования Российской Федерации https://minobrnauki.gov.ru	
Министерство просвещения Российской Федерации https://edu.gov.ru	
Федеральное агентство по делам молодёжи (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://рдиш.рф	

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).
4. Магнитофон с возможностью воспроизведения как аналоговых аудиокассет, так и цифровых компакт-дисков (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).