

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение  
высшего образования  
**«Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации»  
(Финуниверситет)**

Тульский филиал Финуниверситета

**Кафедра «Философия, история и право»**

УТВЕРЖДАЮ  
Директор филиала

Г. В. Кузнецов

«27» августа 2021 г.



**Л.Г. Столярова**

**ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК**

**Рабочая программа дисциплины**

для студентов, обучающихся по направлениям подготовки:

- 38.03.01 «Экономика», ОП «Экономика и финансы», профили: «Финансы и банковское дело», «Финансы и инвестиции»,  
ОП «Налоги, аудит и бизнес-анализ», «Учёт, анализ и аудит»;  
38.03.02 «Менеджмент», профили: «Менеджмент и управление бизнесом», «Финансовый менеджмент»;  
38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»,  
профиль «Государственное и муниципальное управление»;  
38.03.05 «Бизнес-информатика», профиль «ИТ-менеджмент в бизнесе»  
(очная, очно-заочная формы обучения)

*Рекомендовано Ученым советом Тульского филиала Финуниверситета (протокол № 43 от 26.08.2021 г.)*

*Одобрено кафедрой «Философия, история и право»  
Тульского филиала Финуниверситета  
(протокол № 10 от 30.06.2021 г.)*

Тула 2021

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                                                                                                                                                                     |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1 Наименование дисциплины.....                                                                                                                                                                                                      | 3  |
| 2 Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине .....                                           | 3  |
| 3 Место дисциплины в структуре образовательной программы.....                                                                                                                                                                       | 8  |
| 4 Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся .....                                                                | 8  |
| 5 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий .....                                                                              | 11 |
| 5.1 Содержание дисциплины .....                                                                                                                                                                                                     | 11 |
| 5.2 Учебно-тематический план .....                                                                                                                                                                                                  | 11 |
| 5.3 Содержание семинаров, практических занятий .....                                                                                                                                                                                | 18 |
| 6 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине .....                                                                                                                              | 24 |
| 6.1 Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы.....                                                                                                            | 24 |
| 6.2 Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю (согласно таблице 3) .....                                                                                                                                   | 27 |
| 7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине .....                                                                                                                                    | 31 |
| 7.1 Типовые контрольные задания, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний.....                                                                                                                    | 31 |
| 7.2 Иные материалы, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний).....                                                                                                                                | 45 |
| 8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.....                                                                                                                                   | 45 |
| 9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины .....                                                                                                                   | 45 |
| 10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины .....                                                                                                                                                               | 45 |
| 11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости). ..... | 46 |
| 11.1 Комплект лицензионного программного обеспечения: .....                                                                                                                                                                         | 46 |
| 11.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы .....                                                                                                                                             | 47 |
| 11.3 Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации .....                                                                                                                                                    | 47 |
| 12 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине .....                                                                                                               | 47 |

## 1 Наименование дисциплины

Иностранный язык

## 2 Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 1.1 – для направлений 38.03.01 «Экономика», все профили; 38.03.02 «Менеджмент», все профили; для направления 38.03.05 «Бизнес-информатика», профиль «ИТ-менеджмент в бизнесе»

| Код компетенции | Наименование компетенции                                                                                                                   | Индикаторы достижения компетенции                                                                                                                                | Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| УК-3            | Способность применять знания иностранного языка на уровне, достаточном для межличностного общения, учебной и профессиональной деятельности | 1. Использует иностранный язык в межличностном общении и профессиональной деятельности, выбирая соответствующие вербальные и невербальные средства коммуникации. | Знать:<br>- теоретические основы организации коммуникации (психологический и лингвистический аспект);<br>- структуры стандартных коммуникативных задач;<br>Уметь:<br>- анализировать и применять на практике знания психологии общения, адекватного лингвистического оформления сообщений в ситуациях решения стандартных коммуникативных задач                                                                                                                                                                                               |
|                 |                                                                                                                                            | 2. Реализует на иностранном языке коммуникативные намерения устно и письменно, используя современные информационно-коммуникационные технологии.                  | Знать:<br>- функции и виды, социально-психологической структуры общения; модели эффективного личного и делового (профессионального) общения;<br>Уметь:<br>- анализировать социально-психологические феномены личного и профессионального общения, применять знания осуществления коммуникации при проведении деловых переговоров на иностранном языке;<br>- демонстрировать адекватное речевое поведение, учитывая эффективные стратегии и тактики ведения деловых переговоров на иностранном языке с предварительной подготовкой и спонтанно |
|                 |                                                                                                                                            | 3. Использует приемы публичной речи и делового и профессионального дискурса на иностранном языке.                                                                | Знать:<br>- основы взаимодействия между членами коллектива в команде;<br>- приёмы убеждения, аргументации, выражения точки зрения на иностранном языке;<br>Уметь:<br>- выразить позицию коллектива и собственную позицию на иностранном языке,<br>- систематизировать и обобщить позицию                                                                                                                                                                                                                                                      |

|  |  |                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |                                                                                                                 | команды;<br>- выбрать наиболее оптимальное решение из предложенных вариантов и аргументировать правильность выбора                                                                                                                  |
|  |  | 4. Демонстрирует владения основами академической коммуникации и речевого этикета изучаемого иностранного языка. | Знать:<br>- лексико-грамматические и стилистические ресурсы иностранного языка,<br>Уметь:<br>- анализировать и создавать устные и письменные тексты на иностранном языке с опорой на сферы общения, решаемую коммуникативную задачу |
|  |  | 5. Умеет грамотно и эффективно пользоваться иноязычными источниками информации.                                 | Знать:<br>- основные правила синтеза и анализа информации, правила использования различных технических средств с целью извлечения информации;<br>Уметь:<br>- извлекать информацию из различных иноязычных источников                |
|  |  | 6. Продуцирует на иностранном языке письменные речевые произведения в соответствии с коммуникативной задачей.   | Знать:<br>- теоретические основы организации и осуществления коммуникации;<br>Уметь:<br>- производить письменные и устные речевые высказывания на иностранном языке                                                                 |

Таблица 1.2 – для направления 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление», профиль «Государственное и муниципальное управление»

| Код компетенции | Наименование компетенции                                                                                                                   | Индикаторы достижения компетенции                                                                                                                                | Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| УК-3            | Способность применять знания иностранного языка на уровне, достаточном для межличностного общения, учебной и профессиональной деятельности | 1. Использует иностранный язык в межличностном общении и профессиональной деятельности, выбирая соответствующие вербальные и невербальные средства коммуникации. | Знать:<br>- теоретические основы организации коммуникации (психологический и лингвистический аспект);<br>- структуры стандартных коммуникативных задач;<br>Уметь:<br>- анализировать и применять на практике знания психологии общения, адекватного лингвистического оформления сообщений в ситуациях решения стандартных коммуникативных задач |
|                 |                                                                                                                                            | 2. Реализует на иностранном языке коммуникативные наме-                                                                                                          | Знать:<br>- функции и виды, социально-психологической структуры общения; модели эффективного личного и делового (про-                                                                                                                                                                                                                           |

|      |                                     |                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|------|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      |                                     | рения устно и письменно, используя современные информационно-коммуникационные технологии.                       | <p>фессионального) общения;<br/> Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать социально-психологические феномены личного и профессионального общения, применять знания осуществления коммуникации при проведении деловых переговоров на иностранном языке;</li> <li>- демонстрировать адекватное речевое поведение, учитывая эффективные стратегии и тактики ведения деловых переговоров на иностранном языке с предварительной подготовкой и спонтанно</li> </ul>                                                |
|      |                                     | 3. Использует приемы публичной речи и делового и профессионального дискурса на иностранном языке.               | <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основы взаимодействия между членами коллектива в команде;</li> <li>- приёмы убеждения, аргументации, выражения точки зрения на иностранном языке;</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выразить позицию коллектива и собственную позицию на иностранном языке,</li> <li>- систематизировать и обобщить позицию команды;</li> <li>- выбрать наиболее оптимальное решение из предложенных вариантов и аргументировать правильность выбора</li> </ul> |
|      |                                     | 4. Демонстрирует владения основами академической коммуникации и речевого этикета изучаемого иностранного языка. | <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- лексико-грамматические и стилистические ресурсы иностранного языка,</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать и создавать устные и письменные тексты на иностранном языке с опорой на сферы общения, решаемую коммуникативную задачу</li> </ul>                                                                                                                                                                                           |
|      |                                     | 5. Умеет грамотно и эффективно пользоваться иноязычными источниками информации.                                 | <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные правила синтеза и анализа информации, правила использования различных технических средств с целью извлечения информации;</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- извлекать информацию из различных иноязычных источников</li> </ul>                                                                                                                                                                                                          |
|      |                                     | 6. Продуцирует на иностранном языке письменные речевые произведения в соответствии с коммуникативной задачей.   | <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- теоретические основы организации и осуществления коммуникации;</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- производить письменные и устные речевые высказывания на иностранном языке</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                           |
| УК-4 | Способность использовать прикладное | 1. Использует информационно-коммуникацио                                                                        | <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- теоретические основы организации коммуникации (психологический и лингвистический</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

|  |                                                            |                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | программное обеспечение при решении профессиональных задач | ные ресурсы и технологии при поиске необходимой информации в процессе решения стандартных коммуникативных задач на государственном языке Российской Федерации. | аспект);<br>- структуры стандартных коммуникативных задач;<br>Уметь:<br>- анализировать и применять на практике знания психологии общения, адекватного лингвистического оформления сообщений в ситуациях решения стандартных коммуникативных задач                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|  |                                                            | 2. Ведет деловую переписку, учитывая особенности официально-делового стиля и речевого этикета.                                                                 | Знать:<br>- функции и виды, социально-психологической структуры общения; модели эффективного личного и делового (профессионального) общения;<br>Уметь:<br>- анализировать социально-психологические феномены личного и профессионального общения, применять знания осуществления коммуникации при проведении деловых переговоров на иностранном языке;<br>- демонстрировать адекватное речевое поведение, учитывая эффективные стратегии и тактики ведения деловых переговоров на иностранном языке с предварительной подготовкой и спонтанно |
|  |                                                            | 3. Ведет деловые переговоры на государственном языке Российской Федерации.                                                                                     | Знать:<br>- основы взаимодействия между членами коллектива в команде;<br>- приёмы убеждения, аргументации, выражения точки зрения на иностранном языке;<br>Уметь:<br>- выразить позицию коллектива и собственную позицию на иностранном языке,<br>- систематизировать и обобщить позицию команды;<br>- выбрать наиболее оптимальное решение из предложенных вариантов и аргументировать правильность выбора                                                                                                                                   |
|  |                                                            | 4. Использует лексико-грамматические и стилистические ресурсы на государственном языке Российской Федерации в зависимости от решаемой коммуникативной, в том   | Знать:<br>- лексико-грамматические и стилистические ресурсы иностранного языка,<br>Уметь:<br>- анализировать и создавать устные и письменные тексты на иностранном языке с опорой на сферы общения, решаемую коммуникативную задачу                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

|  |  |                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | числе профессиональной, задачи.                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                |
|  |  | 5. Использует иностранный язык в межличностном общении и профессиональной деятельности, выбирая соответствующие вербальные и невербальные средства коммуникации. | Знать:<br>- основные правила синтеза и анализа информации, правила использования различных технических средств с целью извлечения информации;<br>Уметь:<br>- извлекать информацию из различных иноязычных источников                                           |
|  |  | 6. Реализует на иностранном языке коммуникативные намерения устно и письменно, используя современные информационно-коммуникационные технологии.                  | Знать:<br>- теоретические основы организации и осуществления коммуникации;<br>Уметь:<br>- производить письменные и устные речевые высказывания на иностранном языке                                                                                            |
|  |  | 7. Использует приемы публичной речи и делового и профессионального дискурса на иностранном языке.                                                                | Знать:<br>- технологии устной и письменной коммуникации для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия;<br>Уметь:<br>- выстраивать деловую коммуникацию, опираясь на знание культурных контекстов целевых аудиторий                          |
|  |  | 8. Демонстрирует владения основами академической коммуникации и речевого этикета изучаемого иностранного языка.                                                  | Знать:<br>- терминологию и области использования иностранного языка в межличностном общении и межкультурном взаимодействии;<br>Уметь:<br>- оптимально применять знание иностранного языка в различных ситуациях межличностного и межкультурного взаимодействия |
|  |  | 9. Грамотно и эффективно пользоваться иноязычными источниками информации.                                                                                        | Знать:<br>- нормы и стиль общения, принятые в коммуникативной среде партнеров;<br>Уметь:<br>- корректно доносить свою позицию до партнеров с учетом их целей, форм восприятия и ситуации.                                                                      |
|  |  | 10. Продуцирует                                                                                                                                                  | Знать:                                                                                                                                                                                                                                                         |

|  |  |                                                                                                |                                                                                                                                                          |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | на иностранном языке письменные речевые произведения в соответствии с коммуникативной задачей. | - грамматическую систему и лексический минимум иностранного языка;<br>Уметь:<br>- создавать высказывание в соответствии со всеми речевыми нормами языка. |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### 3 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Иностранный язык» является обязательным компонентом профессиональной подготовки бакалавров и относится к обязательной части общегуманитарного цикла.

### 4 Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся

Таблица 2.1 – для очно-заочной формы обучения для направлений 38.03.01 «Экономика», профили: «Финансы и инвестиции», «Учёт, анализ и аудит»

| Вид учебной работы по дисциплине              | Всего (в з/е и часах) | Семестр 1 (в часах) | Семестр 2 (в часах) | Семестр 3 (в часах) | Семестр 4 (в часах) |
|-----------------------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| <b>Общая трудоемкость дисциплины</b>          | 9 з.е./324            | 72                  | 72                  | 90                  | 90                  |
| <i>Контактная работа - Аудиторные занятия</i> | 66                    | 16                  | 16                  | 16                  | 18                  |
| <i>Лекции</i>                                 |                       |                     |                     |                     |                     |
| <i>Семинары, практические занятия</i>         | 66                    | 16                  | 16                  | 16                  | 18                  |
| <i>Самостоятельная работа</i>                 | 258                   | 56                  | 56                  | 74                  | 72                  |
| Вид текущего контроля                         | контрольная работа    |                     | контрольная работа  |                     | контрольная работа  |
| Вид промежуточной аттестации                  | зачет, экзамен        | зачет               | зачет               | зачет               | экзамен             |

Таблица 2.2 – для очно-заочной формы обучения для направления 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Финансовый менеджмент»

| Вид учебной работы по дисциплине              | Всего (в з/е и часах) | Семестр 1 (в часах) | Семестр 2 (в часах) | Семестр 3 (в часах) | Семестр 4 (в часах) |
|-----------------------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| <b>Общая трудоемкость дисциплины</b>          | 9 з.е./324            | 72                  | 72                  | 90                  | 90                  |
| <i>Контактная работа - Аудиторные занятия</i> | 66                    | 16                  | 16                  | 16                  | 16                  |
| <i>Лекции</i>                                 |                       |                     |                     |                     |                     |
| <i>Семинары, практические занятия</i>         | 66                    | 16                  | 16                  | 16                  | 16                  |
| <i>Самостоятельная работа</i>                 | 258                   | 56                  | 56                  | 74                  | 74                  |
| Вид текущего кон-                             | контрольная           | контроль-           | контроль-           | контроль-           | контроль-           |

|                              |                |            |            |            |            |
|------------------------------|----------------|------------|------------|------------|------------|
| троля                        | работа         | ная работа | ная работа | ная работа | ная работа |
| Вид промежуточной аттестации | зачет, экзамен | зачет      | зачет      | зачет      | экзамен    |

Таблица 2.3 – для очной формы обучения направления 38.03.01 «Экономика», профиль «Финансы и банковское дело»

| Вид учебной работы по дисциплине              | Всего (в з/е и часах) | Семестр 1 (в часах) | Семестр 2 (в часах) | Семестр 3 (в часах) | Семестр 4 (в часах) |
|-----------------------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| <b>Общая трудоемкость дисциплины</b>          | 9 з.е./324            | 90                  | 90                  | 72                  | 72                  |
| <i>Контактная работа - Аудиторные занятия</i> | 204                   | 68                  | 68                  | 34                  | 34                  |
| <i>Лекции</i>                                 |                       |                     |                     |                     |                     |
| <i>Семинары, практические занятия</i>         | 204                   | 68                  | 68                  | 34                  | 34                  |
| <i>Самостоятельная работа</i>                 | 120                   | 22                  | 22                  | 38                  | 38                  |
| Вид текущего контроля                         | контрольная работа    |                     | контрольная работа  |                     | контрольная работа  |
| Вид промежуточной аттестации                  | зачет, экзамен        | зачет               | зачет               | зачет               | экзамен             |

Таблица 2.4 – для очной формы обучения направления 38.03.01 «Экономика», профиль «Учёт, анализ и аудит»

| Вид учебной работы по дисциплине              | Всего (в з/е и часах) | Семестр 1 (в часах) | Семестр 2 (в часах) | Семестр 3 (в часах) | Семестр 4 (в часах) |
|-----------------------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| <b>Общая трудоемкость дисциплины</b>          | 9 з.е./324            | 108                 | 108                 | 54                  | 54                  |
| <i>Контактная работа - Аудиторные занятия</i> | 204                   | 68                  | 68                  | 34                  | 34                  |
| <i>Лекции</i>                                 |                       |                     |                     |                     |                     |
| <i>Семинары, практические занятия</i>         | 204                   | 68                  | 68                  | 34                  | 34                  |
| <i>Самостоятельная работа</i>                 | 120                   | 40                  | 40                  | 20                  | 20                  |
| Вид текущего контроля                         | контрольная работа    |                     | контрольная работа  |                     | контрольная работа  |
| Вид промежуточной аттестации                  | зачет, экзамен        | зачет               | зачет               | зачет               | экзамен             |

Таблица 2.5 – для очной формы обучения направления 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Менеджмент и управление бизнесом»

| Вид учебной работы по дисциплине              | Всего (в з/е и часах) | Семестр 1 (в часах) | Семестр 2 (в часах) | Семестр 3 (в часах) | Семестр 4 (в часах) |
|-----------------------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| <b>Общая трудоемкость дисциплины</b>          | 9 з.е./324            | 88                  | 56                  | 108                 | 72                  |
| <i>Контактная работа - Аудиторные занятия</i> | 204                   | 68                  | 34                  | 68                  | 34                  |

|                                       |                    |       |                    |       |                    |
|---------------------------------------|--------------------|-------|--------------------|-------|--------------------|
| <i>Лекции</i>                         |                    |       |                    |       |                    |
| <i>Семинары, практические занятия</i> | 204                | 68    | 34                 | 68    | 34                 |
| <i>Самостоятельная работа</i>         | 120                | 20    | 22                 | 40    | 38                 |
| Вид текущего контроля                 | контрольная работа |       | контрольная работа |       | контрольная работа |
| Вид промежуточной аттестации          | зачет, экзамен     | зачет | зачет              | зачет | экзамен            |

Таблица 2.6 – для очной формы обучения направления 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление», профиль «Государственное и муниципальное управление»

| <b>Вид учебной работы по дисциплине</b>       | <b>Всего (в з/е и часах)</b> | <b>Семестр 1 (в часах)</b> | <b>Семестр 2 (в часах)</b> | <b>Семестр 3 (в часах)</b> | <b>Семестр 4 (в часах)</b> |
|-----------------------------------------------|------------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| <b>Общая трудоемкость дисциплины</b>          | 9 з.е/324                    | 72                         | 72                         | 27                         | 108                        |
| <i>Контактная работа - Аудиторные занятия</i> | 204                          | 68                         | 68                         | 34                         | 34                         |
| <i>Лекции</i>                                 |                              |                            |                            |                            |                            |
| <i>Семинары, практические занятия</i>         | 204                          | 68                         | 68                         | 34                         | 34                         |
| <i>Самостоятельная работа</i>                 | 120                          | 4                          | 4                          | 38                         | 74                         |
| Вид текущего контроля                         | контрольная работа           |                            | контрольная работа         |                            | контрольная работа         |
| Вид промежуточной аттестации                  | зачет, экзамен               | зачет                      | зачет                      | зачет                      | экзамен                    |

Таблица 2.7 – для очной формы обучения направления 38.03.05 «Бизнес-информатика», профиль «ИТ-менеджмент в бизнесе»

| <b>Вид учебной работы по дисциплине</b>       | <b>Всего (в з/е и часах)</b> | <b>Семестр 1 (в часах)</b> | <b>Семестр 2 (в часах)</b> | <b>Семестр 3 (в часах)</b> | <b>Семестр 4 (в часах)</b> |
|-----------------------------------------------|------------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| <b>Общая трудоемкость дисциплины</b>          | 9 з.е/324                    | 108                        | 72                         | 54                         | 90                         |
| <i>Контактная работа - Аудиторные занятия</i> | 168                          | 50                         | 50                         | 34                         | 34                         |
| <i>Лекции</i>                                 |                              |                            |                            |                            |                            |
| <i>Семинары, практические занятия</i>         | 168                          | 50                         | 50                         | 34                         | 34                         |
| <i>Самостоятельная работа</i>                 | 156                          | 58                         | 22                         | 20                         | 56                         |
| Вид текущего контроля                         | контрольная работа           |                            | контрольная работа         |                            | контрольная работа         |
| Вид промежуточной аттестации                  | зачет, экзамен               | зачет                      | зачет                      | зачет                      | экзамен                    |

## **5 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий**

### **5.1 Содержание дисциплины**

#### **Тема 1. Основные экономические понятия и категории.**

Экономика как наука. Что изучает экономика? Что входит в задачи экономистов? Микро- и макроэкономика.

#### **Тема 2. История экономической мысли.**

Основные этапы развития экономики. Выдающиеся представители экономической науки.

#### **Тема 3. Виды экономических систем.**

Традиционная экономика. Рыночная экономика. Плановая экономика. Смешанная экономика.

#### **Тема 4. Структура рынка и конкуренция.**

Спрос и предложение. Совершенная конкуренция. Монополия. Олигополия.

#### **Тема 5. Рынок труда. Предложение труда.**

Выпуск продукции. Спрос на труд. Эффект дохода. Эффект замещения. Эластичность рынка труда.

#### **Тема 6. Факторы производства. Разделение труда.**

Земля. Труд. Капитал. Предпринимательство. Трудоёмкое производство. Человеческий капитал. Чистые инвестиции.

#### **Тема 7. Избыток. Ценовая дискриминация.**

Избыток потребителя. Избыток производителя. Совокупный избыток. Три степени ценовой дискриминации.

#### **Тема 8. Богатство, доход и неравенство. Бедность.**

Активы. Кривая Лоренца. Относительная бедность. Абсолютная бедность. Крайняя нищета. Черта бедности.

#### **Тема 9. Макроэкономика.**

Макроэкономические показатели. Макроэкономическая политика. Основные проблемы макроэкономики.

#### **Тема 10. Деньги. Банки.**

Бартер. Товарные деньги. Необеспеченные деньги. Виды банков. Банковские услуги.

#### **Тема 11. Налогово-бюджетная политика. Денежно-кредитная политика.**

Налогообложение. Виды налогов. Бюджет. Эффект мультипликатора. Процентные ставки.

#### **Тема 12. Инфляция. Безработица.**

Виды инфляции. Индекс розничных цен. Циклическая безработица. Структурная безработица. Фрикционная безработица. Сезонная безработица.

#### **Тема 13. Экономический рост.**

Цикличность как форма движения рыночной экономики. Понятие экономического роста. Циклическое развитие экономики (депрессия, оживление, подъем).

#### **Тема 14. Международная торговля.**

Обменный курс. Режимы валютных курсов. Классификации валютных курсов. Открытая экономика. Абсолютное и относительное преимущество в экономике.

#### **Тема 15. Тенденции современной экономики.**

Экономика развивающихся стран. Экономика России. Проблемы экономики России на современном этапе. Проблемы включения экономики России в мировой рынок. Экономика страны изучаемого языка.

### **5.2 Учебно-тематический план**

Таблица 3.1 - для очной формы обучения для направлений 38.03.01 «Экономика», профили: «Финансы и банковское дело», «Учёт, анализ и аудит»; 38.03.02 «Менеджмент», профили:

«Менеджмент и управление бизнесом», «Финансовый менеджмент»; 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление», профиль «Государственное и муниципальное управление»

| №<br>п/п | Наименование тем (раз-<br>делов) дисциплины | Трудоемкость в часах |                   |        |                                     |                                                  |                             | Формы текущего кон-<br>троля успеваемости                                                                                        |
|----------|---------------------------------------------|----------------------|-------------------|--------|-------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |                                             | Всего                | Аудиторная работа |        |                                     |                                                  | Самостоятельная ра-<br>бота |                                                                                                                                  |
|          |                                             |                      | Общая, в т.ч.:    | Лекции | Семинары, практи-<br>ческие занятия | Занятия в интерак-<br>тивных формах <sup>1</sup> |                             |                                                                                                                                  |
| 1        | Основные экономические понятия и категории. | 21                   | 13                |        | 13                                  | 6,5                                              | 8                           | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упраж-<br>нений; словарный диктант. Эссе.                             |
| 2        | История экономической мысли.                | 21                   | 13                |        | 13                                  | 6,5                                              | 8                           | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упраж-<br>нений; словарный диктант; контрольная работа. Ролевая игра. |
| 3        | Виды экономических систем.                  | 22                   | 14                |        | 14                                  | 7                                                | 8                           | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упраж-<br>нений; словарный диктант. Разбор кейса.                     |
| 4        | Структура рынка и конкуренция.              | 22                   | 14                |        | 14                                  | 7                                                | 8                           | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упраж-<br>нений; словарный диктант; контрольная работа. Эссе.         |
| 5        | Рынок труда. Предложе-<br>ние труда.        | 22                   | 14                |        | 14                                  | 7                                                | 8                           | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упраж-<br>нений; словарный диктант. Презентация по пройденным темам   |
| 6        | Факторы производства.<br>Разделение труда.  | 22                   | 14                |        | 14                                  | 7                                                | 8                           | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упраж-<br>нений; словарный диктант                                    |
| 7        | Избыток. Ценовая дис-<br>криминация.        | 22                   | 14                |        | 14                                  | 7                                                | 8                           | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических уп                                                                    |

<sup>1</sup> Указывается для тех программ, которые формируются на основе ФГОС ВО, в которых содержится требование о наличии занятий в интерактивных формах

|    |                                                          |     |     |  |     |     |     |                                                                                                              |
|----|----------------------------------------------------------|-----|-----|--|-----|-----|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                          |     |     |  |     |     |     | ражнений; словарный диктант; контрольная работа                                                              |
| 8  | Богатство, доход и неравенство. Бедность.                | 22  | 14  |  | 14  | 7   | 8   | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант                     |
| 9  | Макроэкономика.                                          | 22  | 14  |  | 14  | 7   | 8   | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 10 | Деньги. Банки.                                           | 22  | 14  |  | 14  | 7   | 8   | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 11 | Налогово-бюджетная политика. Денежно-кредитная политика. | 21  | 13  |  | 13  | 6,5 | 8   | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 12 | Инфляция. Безработица.                                   | 21  | 13  |  | 13  | 6,5 | 8   | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 13 | Экономический рост.                                      | 21  | 13  |  | 13  | 6,5 | 8   | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 14 | Международная торговля.                                  | 22  | 14  |  | 14  | 7   | 8   | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 15 | Тенденции современной экономики.                         | 21  | 13  |  | 13  | 6,5 | 8   | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
|    | В целом по дисциплине                                    | 324 | 204 |  | 204 | 102 | 120 | Согласно учебному плану контрольная ра-                                                                      |

|  |           |  |  |  |  |    |  |      |
|--|-----------|--|--|--|--|----|--|------|
|  |           |  |  |  |  |    |  | бота |
|  | Итого в % |  |  |  |  | 50 |  |      |

Таблица 3.2 - для очной формы обучения для направления 38.03.05 «Бизнес-информатика», профиль «ИТ-менеджмент в бизнесе»

| №<br>п/п | Наименование тем (раз-<br>делов) дисциплины    | Трудоемкость в часах |                   |        |                                     |                                                  |                             | Формы текущего кон-<br>троля успеваемости                                                                                                    |
|----------|------------------------------------------------|----------------------|-------------------|--------|-------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |                                                | Всего                | Аудиторная работа |        |                                     |                                                  | Самостоятельная ра-<br>бота |                                                                                                                                              |
|          |                                                |                      | Общая, в т.ч.:    | Лекции | Семинары, практи-<br>ческие занятия | Занятия в интерак-<br>тивных формах <sup>2</sup> |                             |                                                                                                                                              |
| 1        | Основные экономические<br>понятия и категории. | 22                   | 11                |        | 11                                  | 5,5                                              | 11                          | Опрос; устный ответ;<br>проверка лексических и<br>грамматических уп-<br>ражнений; словарный<br>диктант. Эссе.                                |
| 2        | История экономической<br>мысли.                | 22                   | 11                |        | 11                                  | 5,5                                              | 11                          | Опрос; устный ответ;<br>проверка лексических и<br>грамматических уп-<br>ражнений; словарный<br>диктант; контрольная<br>работа. Ролевая игра. |
| 3        | Виды экономических<br>систем.                  | 22                   | 11                |        | 11                                  | 5,5                                              | 11                          | Опрос; устный ответ;<br>проверка лексических и<br>грамматических уп-<br>ражнений; словарный<br>диктант. Разбор кейса.                        |
| 4        | Структура рынка и кон-<br>куренция.            | 22                   | 11                |        | 11                                  | 5,5                                              | 11                          | Опрос; устный ответ;<br>проверка лексических и<br>грамматических уп-<br>ражнений; словарный<br>диктант; контрольная<br>работа. Эссе.         |
| 5        | Рынок труда. Предложе-<br>ние труда.           | 22                   | 11                |        | 11                                  | 5,5                                              | 11                          | Опрос; устный ответ;<br>проверка лексических и<br>грамматических уп-<br>ражнений; словарный<br>диктант. Презентация по<br>пройденным темам   |
| 6        | Факторы производства.<br>Разделение труда.     | 22                   | 11                |        | 11                                  | 5,5                                              | 11                          | Опрос; устный ответ;<br>проверка лексических и<br>грамматических уп-<br>ражнений; словарный<br>диктант                                       |

<sup>2</sup> Указывается для тех программ, которые формируются на основе ФГОС ВО, в которых содержится требование о наличии занятий в интерактивных формах

|    |                                                          |    |    |  |    |     |    |                                                                                                              |
|----|----------------------------------------------------------|----|----|--|----|-----|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7  | Избыток. Ценовая дискриминация.                          | 21 | 11 |  | 11 | 5,5 | 10 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 8  | Богатство, доход и неравенство. Бедность.                | 21 | 11 |  | 11 | 5,5 | 10 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант                     |
| 9  | Макроэкономика.                                          | 21 | 11 |  | 11 | 5,5 | 10 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 10 | Деньги. Банки.                                           | 21 | 11 |  | 11 | 5,5 | 10 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 11 | Налогово-бюджетная политика. Денежно-кредитная политика. | 21 | 11 |  | 11 | 5,5 | 10 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 12 | Инфляция. Безработица.                                   | 21 | 11 |  | 11 | 5,5 | 10 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 13 | Экономический рост.                                      | 22 | 12 |  | 12 | 6   | 10 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 14 | Международная торговля.                                  | 22 | 12 |  | 12 | 6   | 10 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 15 | Тенденции современной экономики.                         | 22 | 12 |  | 12 | 6   | 10 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |

|  |                       |     |     |  |     |    |     |                                            |
|--|-----------------------|-----|-----|--|-----|----|-----|--------------------------------------------|
|  |                       |     |     |  |     |    |     | работа                                     |
|  | В целом по дисциплине | 324 | 168 |  | 168 | 84 | 156 | Согласно учебному плану контрольная работа |
|  | Итого в %             |     |     |  |     | 50 |     |                                            |

Таблица 3.3 - для очно-заочной формы обучения для направления 38.03.01 «Экономика», профиль «Финансы и инвестиции»; 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Финансовый менеджмент»

| №<br>п/п | Наименование тем (раз-<br>делов) дисциплины | Трудоемкость в часах |                   |        |                                     |                                                  |                             | Формы текущего кон-<br>троля успеваемости                                                                                        |
|----------|---------------------------------------------|----------------------|-------------------|--------|-------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |                                             | Всего                | Аудиторная работа |        |                                     |                                                  | Самостоятельная ра-<br>бота |                                                                                                                                  |
|          |                                             |                      | Общая, в т.ч.:    | Лекции | Семинары, практи-<br>ческие занятия | Занятия в интерак-<br>тивных формах <sup>3</sup> |                             |                                                                                                                                  |
| 1        | Основные экономические понятия и категории. | 23                   | 5                 |        | 5                                   | 2,5                                              | 18                          | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упраж-<br>нений; словарный диктант. Эссе.                             |
| 2        | История экономической мысли.                | 23                   | 5                 |        | 5                                   | 2,5                                              | 18                          | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упраж-<br>нений; словарный диктант; контрольная работа. Ролевая игра. |
| 3        | Виды экономических систем.                  | 23                   | 5                 |        | 5                                   | 2,5                                              | 18                          | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упраж-<br>нений; словарный диктант. Разбор кейса.                     |
| 4        | Структура рынка и кон-<br>куренция.         | 22                   | 5                 |        | 5                                   | 2,5                                              | 17                          | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упраж-<br>нений; словарный диктант; контрольная работа. Эссе.         |
| 5        | Рынок труда. Предложе-<br>ние труда.        | 22                   | 5                 |        | 5                                   | 2,5                                              | 17                          | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упраж-<br>нений; словарный диктант. Презентация по пройденным темам   |
| 6        | Факторы производства. Разделение труда.     | 22                   | 5                 |        | 5                                   | 2,5                                              | 17                          | Опрос; устный ответ; проверка лексических и                                                                                      |

<sup>3</sup> Указывается для тех программ, которые формируются на основе ФГОС ВО, в которых содержится требование о наличии занятий в интерактивных формах

|    |                                                          |    |   |  |   |   |    |                                                                                                              |
|----|----------------------------------------------------------|----|---|--|---|---|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                          |    |   |  |   |   |    | грамматических упражнений; словарный диктант                                                                 |
| 7  | Избыток. Ценовая дискриминация.                          | 21 | 4 |  | 4 | 2 | 17 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 8  | Богатство, доход и неравенство. Бедность.                | 21 | 4 |  | 4 | 2 | 17 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант                     |
| 9  | Макроэкономика.                                          | 21 | 4 |  | 4 | 2 | 17 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 10 | Деньги. Банки.                                           | 21 | 4 |  | 4 | 2 | 17 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 11 | Налогово-бюджетная политика. Денежно-кредитная политика. | 21 | 4 |  | 4 | 2 | 17 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 12 | Инфляция. Безработица.                                   | 21 | 4 |  | 4 | 2 | 17 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 13 | Экономический рост.                                      | 21 | 4 |  | 4 | 2 | 17 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 14 | Международная торговля.                                  | 21 | 4 |  | 4 | 2 | 17 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
| 15 | Тенденции современной экономики.                         | 21 | 4 |  | 4 | 2 | 17 | Опрос; устный ответ; проверка лексических и                                                                  |

|  |                       |     |    |  |    |    |     |                                                                  |
|--|-----------------------|-----|----|--|----|----|-----|------------------------------------------------------------------|
|  |                       |     |    |  |    |    |     | грамматических упражнений; словарный диктант; контрольная работа |
|  | В целом по дисциплине | 324 | 66 |  | 66 | 33 | 258 | Согласно учебному плану контрольная работа                       |
|  | Итого в %             |     |    |  |    | 50 |     |                                                                  |

### 5.3 Содержание семинаров, практических занятий

Таблица 4

| Наименование тем (разделов) дисциплины      | Перечень вопросов для обсуждения на семинарских, практических занятиях, рекомендуемые источники из разделов 8,9                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Формы проведения занятий                               |
|---------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Основные экономические понятия и категории. | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Составьте терминологический словарь, содержащий основные экономические категории</li> <li>- Прослушайте аудиокурс по произношению "Pronunciation" BBC Learning English</li> <li>- Выполните упражнение на сопоставление терминов и их определений</li> <li>- Изучите оригинальные тексты и подготовьте их резюме на английском языке</li> </ul> <p><a href="http://www.businessenglishonline.net">www.businessenglishonline.net</a></p> <p><a href="http://www.macmillan.ru">www.macmillan.ru</a></p> <p>раздел 8 (1, 2)</p> | Опрос. Дискуссия по проблемным вопросам. Тестирование. |

|                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                        |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| История экономической мысли. | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Подготовьте устное высказывание о любом известном экономисте</li> <li>- Выполните упражнение на сопоставление терминов и их определений</li> <li>- Изучите оригинальные тексты и подготовьте их резюме на английском языке</li> </ul> <p><a href="http://www.businessenglishonline.net">www.businessenglishonline.net</a></p> <p><a href="http://www.macmillan.ru">www.macmillan.ru</a></p> <p>раздел 8 (1, 2)</p> <p>раздел 9 (1-10)</p> | Опрос. Дискуссия по проблемным вопросам. Тестирование. |
| Виды экономических систем.   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Выделите преимущества и недостатки каждой экономической системы</li> <li>- Составьте терминологический словарь</li> </ul> <p><a href="http://www.businessenglishonline.net">www.businessenglishonline.net</a></p> <p><a href="http://www.macmillan.ru">www.macmillan.ru</a></p> <p>раздел 8 (1, 2)</p> <p>раздел 9 (1-10)</p>                                                                                                             | Опрос. Дискуссия по проблемным вопросам. Тестирование. |

|                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                        |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Структура рынка и конкуренция.          | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Составьте терминологический словарь</li> <li>- Сравните различные структуры рынка</li> <li>- Подготовьте 2-минутный монолог о связи спроса и предложения</li> </ul> <p>Каковы преимущества и недостатки существования монополий в той или иной отрасли? При подготовке ответов на каждый из вопросов аудитория делится на группы, та группа, которая привела наибольшее количество аргументов, получает бонусные баллы.</p> <p>Антимонопольная деятельность. Конкуренция на рынке труда.</p> <p><a href="http://www.businessenglishonline.net">www.businessenglishonline.net</a></p> <p><a href="http://www.macmillan.ru">www.macmillan.ru</a></p> <p>раздел 8 (1, 2)</p> <p>раздел 9 (1-10)</p> | Опрос. Дискуссия по проблемным вопросам. Тестирование. |
| Рынок труда. Предложение труда.         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Составьте терминологический словарь</li> <li>- Выделите основные тенденции развития современного рынка труда</li> <li>- Выполните лексико-грамматические упражнения</li> </ul> <p><a href="http://www.businessenglishonline.net">www.businessenglishonline.net</a></p> <p><a href="http://www.macmillan.ru">www.macmillan.ru</a></p> <p>раздел 8 (1, 2)</p> <p>раздел 9 (1-10)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Опрос. Дискуссия по проблемным вопросам. Тестирование. |
| Факторы производства. Разделение труда. | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Составьте терминологический словарь</li> <li>- Расскажите об основных факторах производства</li> <li>- Выполните лексико-грамматические упражнения</li> </ul> <p><a href="http://www.businessenglishonline.net">www.businessenglishonline.net</a></p> <p><a href="http://www.macmillan.ru">www.macmillan.ru</a></p> <p>раздел 8 (1, 2)</p> <p>раздел 9 (1-10)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Опрос. Дискуссия по проблемным вопросам. Тестирование. |

|                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                        |
|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Избыток. Ценовая дискриминация.           | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Составьте терминологический словарь</li> <li>- Выполните лексико-грамматические упражнения</li> <li>- Выделите основные степени ценовой дискриминации</li> </ul> <p><a href="http://www.businessenglishonline.net">www.businessenglishonline.net</a></p> <p><a href="http://www.macmillan.ru">www.macmillan.ru</a></p> <p>раздел 8 (1, 2)</p> <p>раздел 9 (1-10)</p>                                                                                                                                                                           | Опрос. Дискуссия по проблемным вопросам. Тестирование. |
| Богатство, доход и неравенство. Бедность. | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Составьте терминологический словарь</li> <li>- Выполните лексико-грамматические упражнения</li> <li>- Подготовьте сообщение о любой бедной стране мира. Укажите причины бедности</li> </ul> <p><a href="http://www.businessenglishonline.net">www.businessenglishonline.net</a></p> <p><a href="http://www.macmillan.ru">www.macmillan.ru</a></p> <p>раздел 8 (1, 2)</p> <p>раздел 9 (1-10)</p>                                                                                                                                                | Опрос. Дискуссия по проблемным вопросам. Тестирование. |
| Макроэкономика.                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Составьте терминологический словарь</li> <li>- Расскажите о различных аспектах макроэкономической политики</li> <li>- Найдите статью по следующей теме, изучите лексику, подготовьте краткое изложение содержания (10 предл.) на английском языке: «Международная экономика и международные финансово-экономические отношения».</li> </ul> <p><a href="http://www.businessenglishonline.net">www.businessenglishonline.net</a></p> <p><a href="http://www.macmillan.ru">www.macmillan.ru</a></p> <p>раздел 8 (1, 2)</p> <p>раздел 9 (1-10)</p> | Опрос. Дискуссия по проблемным вопросам. Тестирование. |

|                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                        |
|----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Деньги. Банки.                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Составьте терминологический словарь</li> <li>- подготовьте сообщение об истории денег</li> <li>- перечислите основные банковские услуги</li> </ul> <p>В небольших группах (3-5 чел.) подготовьте выступления на тему:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- What is money?</li> <li>- Can anything be used as money?</li> <li>- Could stones and leaves be used instead of coins and notes?</li> </ul> <p>Изучите текст, обращая внимание на терминологию. Подготовьте резюме текста на английском языке.</p> <p><a href="http://www.businessenglishonline.net">www.businessenglishonline.net</a></p> <p><a href="http://www.macmillan.ru">www.macmillan.ru</a></p> <p>раздел 8 (1, 2)</p> <p>раздел 9 (1-10)</p> | Опрос. Дискуссия по проблемным вопросам. Тестирование. |
| Налогово-бюджетная политика. Денежно-кредитная политика. | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Составьте терминологический словарь</li> <li>- Перечислите основные налоги в России</li> <li>- Подготовьте сообщение о прогрессивном налогообложении. Выскажите собственное мнение.</li> </ul> <p><a href="http://www.businessenglishonline.net">www.businessenglishonline.net</a></p> <p><a href="http://www.macmillan.ru">www.macmillan.ru</a></p> <p>раздел 8 (1, 2)</p> <p>раздел 9 (1-10)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Опрос. Дискуссия по проблемным вопросам. Тестирование. |
| Инфляция. Безработица.                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Составьте терминологический словарь</li> <li>- Расскажите о разных видах инфляции и безработицы</li> </ul> <p><a href="http://www.businessenglishonline.net">www.businessenglishonline.net</a></p> <p><a href="http://www.macmillan.ru">www.macmillan.ru</a></p> <p>раздел 8 (1, 2)</p> <p>раздел 9 (1-10)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Опрос. Дискуссия по проблемным вопросам. Тестирование. |

|                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                      |
|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| Экономический рост.              | <p>- Составьте терминологический словарь</p> <p>- Обсудите следующие темы:<br/>Понятие экономического роста. Циклическое развитие экономики (депрессия, оживление, подъем).</p> <p><a href="http://www.businessenglishonline.net">www.businessenglishonline.net</a></p> <p><a href="http://www.macmillan.ru">www.macmillan.ru</a></p> <p>раздел 8 (1, 2)</p> <p>раздел 9 (1-10)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <p>Опрос. Дискуссия по проблемным вопросам.</p> <p>Тестирование.</p> |
| Международная торговля.          | <p>- Составьте терминологический словарь</p> <p>- Составьте монолог на английском языке о валютном рынке и подготовьтесь к дискуссии по данному вопросу с другими студентами во время занятия.</p> <p><a href="http://www.businessenglishonline.net">www.businessenglishonline.net</a></p> <p><a href="http://www.macmillan.ru">www.macmillan.ru</a></p> <p>раздел 8 (1, 2)</p> <p>раздел 9 (1-10)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <p>Опрос. Дискуссия по проблемным вопросам.</p> <p>Тестирование.</p> |
| Тенденции современной экономики. | <p>Экономический рост и его издержки. ВВП. Система национальных счетов. Исчисление национального дохода. Государственные расходы. Социальная ответственность.</p> <p>Изучите текст «Economic Growth», выполните лексический тест и задание на понимание текста, подготовьте резюме текста на английском языке.</p> <p>Выполните задание по аудированию.</p> <p>Ответьте на вопросы задания (Какие страны входят в список стран Юго-Восточной Азии? Почему их называют the East Asian Tigers?)</p> <p>Подготовьте высказывание на тему: How does each stage of the business cycle affect ordinary people?</p> <p><a href="http://www.businessenglishonline.net">www.businessenglishonline.net</a></p> <p><a href="http://www.macmillan.ru">www.macmillan.ru</a></p> <p>раздел 8 (1, 2)</p> <p>раздел 9 (1-10)</p> | <p>Опрос. Дискуссия по проблемным вопросам.</p> <p>Тестирование.</p> |

## 6 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

### 6.1 Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы

Таблица 5

| Наименование тем (разделов) дисциплины         | Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение                          | Формы внеаудиторной самостоятельной работы                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Основные экономические понятия и категории. | Потребности и блага. Собственность. Заработанная плата.                           | Чтение оригинальной литературы (статьи, аналитические обзоры) с последующей передачей содержания на английском языке и с дальнейшим обсуждением проблем в группе, подготовка монологов, рассуждений, презентаций, описание графиков. Выполнение заданий по аудированию, работа с лексикой. |
| 2. История экономической мысли.                | Экономические школы и их основные представители.<br>Русская экономическая мысль.  | Чтение оригинальной литературы (статьи, аналитические обзоры) с последующей передачей содержания на английском языке и с дальнейшим обсуждением проблем в группе, подготовка монологов, рассуждений, презентаций, описание графиков. Выполнение заданий по аудированию, работа с лексикой. |
| 3. Виды экономических систем.                  | Сравнение разных видов экономических систем, выделение преимуществ и недостатков. | Чтение оригинальной литературы (статьи, аналитические обзоры) с последующей передачей содержания на английском языке и с дальнейшим обсуждением проблем в группе, подготовка монологов, рассуждений, презентаций, описание графиков. Выполнение заданий по аудированию, работа с лексикой. |
| 4. Структура рынка и конкуренция.              | Факторы структуры рынка. Виды конкуренции                                         | Чтение оригинальной литературы (статьи, аналитические обзоры) с последующей передачей содержания на английском языке и с дальнейшим обсуждением проблем в группе, подготовка монологов, рассуждений, презентаций, описание графиков.                                                       |

|                                              |                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                              |                                                                      | Выполнение заданий по аудированию, работа с лексикой.                                                                                                                                                                                                                                         |
| 5. Рынок труда.<br>Предложение труда.        | Тенденции развития российского рынка труда.                          | Чтение оригинальной литературы (статьи, аналитические обзоры) с последующей передачей содержания на английском языке и с дальнейшим обсуждением проблем в группе, подготовка монологов, рассуждений, презентаций, описание графиков.<br>Выполнение заданий по аудированию, работа с лексикой. |
| 6. Факторы производства. Разделение труда.   | Классификация факторов производства.                                 | Чтение оригинальной литературы (статьи, аналитические обзоры) с последующей передачей содержания на английском языке и с дальнейшим обсуждением проблем в группе, подготовка монологов, рассуждений, презентаций, описание графиков.<br>Выполнение заданий по аудированию, работа с лексикой. |
| 7. Избыток. Ценовая дискриминация.           | Функции цен. Оптовые цены. Виды рекламы.                             | Чтение оригинальной литературы (статьи, аналитические обзоры) с последующей передачей содержания на английском языке и с дальнейшим обсуждением проблем в группе, подготовка монологов, рассуждений, презентаций, описание графиков.<br>Выполнение заданий по аудированию, работа с лексикой. |
| 8. Богатство, доход и неравенство. Бедность. | Рассмотрение экономических особенностей различных бедных государств. | Чтение оригинальной литературы (статьи, аналитические обзоры) с последующей передачей содержания на английском языке и с дальнейшим обсуждением проблем в группе, подготовка монологов, рассуждений, презентаций, описание графиков.<br>Выполнение заданий по аудированию, работа с лексикой. |
| 9. Макроэкономика.                           | Макроэкономические показатели.                                       | Чтение оригинальной литературы (статьи, аналитические обзоры) с последующей передачей содержания на английском языке и с дальнейшим обсуждением проблем в груп-                                                                                                                               |

|                                                              |                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                              |                                                        | пе, подготовка монологов, рассуждений, презентаций, описание графиков. Выполнение заданий по аудированию, работа с лексикой.                                                                                                                                                               |
| 10. Деньги. Банки.                                           | История денег. Виды банков в странах изучаемого языка. | Чтение оригинальной литературы (статьи, аналитические обзоры) с последующей передачей содержания на английском языке и с дальнейшим обсуждением проблем в группе, подготовка монологов, рассуждений, презентаций, описание графиков. Выполнение заданий по аудированию, работа с лексикой. |
| 11. Налогово-бюджетная политика. Денежно-кредитная политика. | Налоговый вычет. Располагаемый доход.                  | Чтение оригинальной литературы (статьи, аналитические обзоры) с последующей передачей содержания на английском языке и с дальнейшим обсуждением проблем в группе, подготовка монологов, рассуждений, презентаций, описание графиков. Выполнение заданий по аудированию, работа с лексикой. |
| 12. Инфляция. Безработица.                                   | Причины инфляции и безработицы.                        | Чтение оригинальной литературы (статьи, аналитические обзоры) с последующей передачей содержания на английском языке и с дальнейшим обсуждением проблем в группе, подготовка монологов, рассуждений, презентаций, описание графиков. Выполнение заданий по аудированию, работа с лексикой. |
| 13. Экономический рост.                                      | Условия достижения устойчивого экономического роста.   | Чтение оригинальной литературы (статьи, аналитические обзоры) с последующей передачей содержания на английском языке и с дальнейшим обсуждением проблем в группе, подготовка монологов, рассуждений, презентаций, описание графиков. Выполнение заданий по аудированию, работа с лексикой. |
| 14. Международная торговля.                                  | Выход фирмы на зарубежный рынок.                       | Чтение оригинальной литературы (статьи, аналитические обзоры) с последующей пере-                                                                                                                                                                                                          |

|                                      |                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                      |                                                                                            | дачей содержания на английском языке и с дальнейшим обсуждением проблем в группе, подготовка монологов, рассуждений, презентаций, описание графиков.<br>Выполнение заданий по аудированию, работа с лексикой.                                                                                 |
| 15. Тенденции современной экономики. | Структурные сдвиги в экономике под влиянием НТР.<br>Постиндустриализация.<br>Глобализация. | Чтение оригинальной литературы (статьи, аналитические обзоры) с последующей передачей содержания на английском языке и с дальнейшим обсуждением проблем в группе, подготовка монологов, рассуждений, презентаций, описание графиков.<br>Выполнение заданий по аудированию, работа с лексикой. |

## 6.2 Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю (согласно таблице 3)

Пример лексико-грамматического упражнения:

Complete the sentences with the necessary words:

1. In fact, ... study the decisions that we all take every day
2. Very simple, economics studies the way people deal with the fact of life: resources are..., but our demand for them is not.
3. Resources may be material things such as food, housing and....
4. Time, space and ..., are also....
5. There are only 24 hours in one, and we have to choose the best way to ...them.
6. Our everyday lives are full of decisions concerning ....
7. Every decision we make is a ....
8. If you work more, you have less time to ....
9. Economists look at the ... of the decisions people and society make
10. If you work more hours, you make more....

### Темы презентаций

Economic environment. Goods and services  
Economic activity. Producers and consumers.  
Major economic questions.  
Different kinds of resources and the importance of scarcity.  
Communication skills: formulas of etiquette.  
Personal budget.  
Regular and irregular income.  
Fixed, optional and flexible expenses.  
The problem of pocket money in British versus Russian families.  
The profile of a firm.  
The Basics of the Pricing Policy  
Price emphasis & Price de-emphasis

How to make informed buying decisions resulting in the best deal for a consumer  
 Marketing strategies  
 Rules of letter-writing  
 Advantages and disadvantages of small businesses.  
 Advantages and disadvantages of corporations.  
 Types of businesses. (use 2.4.5)  
 Ways to set up a company in the UK versus the USA.  
 The organisational structure of a firm.  
 Types of securities: common shares, preferred shares, bonds etc.  
 Financial derivatives.  
 The structure of the capital of a company.  
 The gearing of the company.  
 Ways to overcome the risk of a takeover.  
 Mergers, takeovers & acquisitions: vertical-backward merger, vertical-forward merger, buyout, insider trading.  
 New product development: cross-cultural analyses

Пример контрольной работы:

1. Найдите оригинальную статью по специальности объёмом 2.500 знаков с пробелами.
2. Составьте глоссарий с незнакомой лексикой.
3. Сделайте перевод статьи.
4. Подготовьте отрывок на чтение и перевод статьи.
5. Составьте краткое содержание статьи.

#### Glossary

1. Implore - умолять
2. Treasury bonds - казначейские облигации
3. Cushion - подушка
4. Propensity - склонность
5. Prompted - вызванный
6. Tumble - падать, упасть
7. Commonly - обычно
8. A body of evidence - комплекс доказательств, данных
9. Thereby - тем самым
10. Drag - тянуть, тащить
11. Upwards - вверх
12. Tighten - затягивать, натянуть
13. Mortgage - ипотека
14. Anxiety - тревожность
15. Prudent - благоразумный

Why America's personal-saving rate is unusually high

<https://www.economist.com/finance-and-economics/2020/02/27/why-americas-personal-saving-rate-is-unusually-high>

No wonder advertisements implore Americans to spend, spend, spend. These days they are positively Swabian, saving a much bigger share of their post-tax incomes than they have done for most of the past three decades (see chart). This is more than just an economic curiosity. Many households' savings end up in Treasury bonds, reducing the government's borrowing costs. Savings allow households to consume more later or to cushion the blow of a misfortune. But why is their propensity to save

so high today?

Saving typically rises during the bad times and falls during the good. The financial crisis of 2007-09 prompted Americans to pull back on spending and pay down debts. The share of disposable income squirrelled away rose from 3% in 2005 to 8% in 2010-12. These days the economy is much stronger. The unemployment rate, at 3.6%, is at a five-decade low, while consumer confidence is high. As other countries have recovered from the crisis, their personal-saving rates have tumbled. But America's remains high, and has risen in recent years. Goldman Sachs, a bank, says that the personal-saving rate is four percentage points higher than it "should" be, given the strength of the economy.

One commonly heard explanation for higher saving relates to inequality. Poorer people may save little or nothing—research from the Federal Reserve suggests that 12% of adults would be unable to cover a \$400 emergency expense. Rich people, by contrast, tend to save a big share of their income. A body of evidence suggests that in recent years the rich have taken a greater share of total income, thereby dragging the overall personal-saving rate upwards. Still, rising inequality is at best an incomplete explanation for America's savings puzzle. As the chart shows, saving was far higher in the 1970s, yet inequality was lower.

The financial system may play a more important role. In recent years many Americans have found it more difficult to access credit. From 2008 banks tightened lending standards on consumer and credit-card loans. The median credit score for both mortgages and car loans is higher than it was before the crisis. It is now more difficult for middle-income households to spend beyond their means.

Another possible factor is that, despite a strong economy, households remain deeply uncertain about the future. There is good evidence that Americans are worried about the threat to their jobs from automation and import competition. The on- and off-again trade war may be another source of anxiety. A widely watched measure of economic uncertainty, based on analysis of newspaper articles, last year hit an all-time high—and it may rise further if the covid-19 outbreak worsens. All this encourages prudent behaviour. According to the Fed, the share of people saying that "liquidity" (in plain English, having rainy-day money) is the most important reason for saving has been rising since the mid-2000s. Americans could be stashing the cash for some time yet.

Почему уровень личных сбережений в Америке необычайно высок

Неудивительно, что реклама умоляет американцев тратить, тратить, тратить. В наши дни они положительно "швабские", экономят гораздо большую долю своих доходов после уплаты налогов, что они делали в течение большей части последних трех десятилетий (см. диаграмму). Это больше, чем просто экономическое любопытство. Сбережения многих домашних хозяйств заканчиваются в казначейских облигациях, что сокращает расходы правительства по займам. Сбережения позволяют домохозяйствам впоследствии потреблять больше или смягчать удар несчастья. Но почему их склонность к сбережениям так высока сегодня?

Сбережения обычно растут в плохие времена и падают в хорошие. Финансовый кризис 2007-09 годов побудил американцев сократить расходы и погасить долги. Доля располагаемых доходов населения выросла с 3% в 2005 году до 8% в 2010-12 годах. В наши дни экономика намного сильнее. Уровень безработицы, составляющий 3,6%, находится на пятидесятилетнем минимуме, в то время как потребительская уверенность высока. По мере того, как другие страны выходили из кризиса, их личные сбережения падали. Но Америка остается на высоком уровне и в последние годы ещё выросла. Goldman Sachs банк, говорит, что норма личных сбережений на четыре процентных пункта выше, чем она "должна" быть, учитывая силу экономики.

Одно из распространенных объяснений более высоких сбережений связано с неравенством. Более бедные люди могут сэкономить мало или вообще ничего—исследования Федеральной резервной системы показывают, что 12% взрослых не смогут покрыть расходы на чрезвычайную ситуацию в размере 400 долларов. Богатые люди, напротив, склонны откладывать большую часть своего дохода. Совокупность данных свидетельствует о том, что в последние годы богатые заняли большую долю в общем доходе, тем самым повысив общую норму личных сбережений. Тем не менее, растущее неравенство в лучшем случае является неполным объяснением загадки сбережений Америки. Как видно из графика, в 1970-е годы уровень сбережений

был значительно выше, а уровень неравенства-ниже.

Финансовая система может играть более важную роль. В последние годы многим американцам стало труднее получить доступ к кредитам. С 2008 года банки ужесточили стандарты кредитования по потребительским и карточным кредитам. Средний кредитный рейтинг как по ипотеке, так и по автокредитам выше, чем был до кризиса. В настоящее время домохозяйствам со средним уровнем дохода труднее тратить сверх своих средств.

Другой возможный фактор заключается в том, что, несмотря на сильную экономику, домохозяйства остаются глубоко неуверенными в будущем. Есть веские доказательства того, что американцы обеспокоены угрозой для их рабочих мест со стороны автоматизации и конкуренции импорта. Еще одним источником беспокойства может стать то возобновляющаяся, то прекращающаяся торговая война. Широко наблюдаемая мера экономической неопределенности, основанная на анализе газетных статей, в прошлом году достигла небывалого максимума—и она может вырасти еще больше, если вспышка covid-19 ухудшится. Все это поощряет благоразумное поведение. По данным ФРС, доля людей, говорящих, что "ликвидность" (проще говоря, наличие денег на черный день) является самой важной причиной для сбережений, растет с середины 2000-х годов. Американцы могут прятать деньги еще некоторое время.

#### Summary

Saving typically rises during the bad times and falls during the good. One commonly heard explanation for higher saving relates to inequality. Poorer people may save little or nothing. Rich people, by contrast, tend to save a big share of their income. A body of evidence suggests that in recent years the rich have taken a greater share of total income, thereby dragging the overall personal-saving rate upwards. Still, rising inequality is at best an incomplete explanation for America's savings puzzle. The financial system may play a more important role. In recent years many Americans have found it more difficult to access credit. It is now more difficult for middle-income households to spend beyond their means. Another possible factor is that, despite a strong economy, households remain deeply uncertain about the future. A widely watched measure of economic uncertainty, based on analysis of newspaper articles, last year hit an all-time high—and it may rise further if the covid-19 outbreak worsens.

#### Критерии балльной оценки различных форм текущего контроля успеваемости

Организация текущего контроля успеваемости обучающихся по итогам семестра по программам бакалавриата в соответствии с учебными планами по направлениям подготовки высшего образования утверждена приказом ФУ по основной деятельности № 0557/о от 23.03.2017

Таблица 6 – Виды работ обучающегося, формирующие текущий контроль по дисциплине

| №                                                          | Виды учебной деятельности                                    | Баллы | Максимум за семестр |
|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|-------|---------------------|
| Измеримые виды контроля самостоятельной работы обучающихся |                                                              |       |                     |
| 1.                                                         | Выполнение и защита контрольной работы                       | 10    | 10                  |
| 2.                                                         | Аудиторная контрольная работа                                | 5     | 10                  |
| 3.                                                         | Презентация                                                  | 0,4   | 4                   |
| 4.                                                         | Участие в дискуссии                                          | 0,5   | 6                   |
| Интерактивные формы проведения занятий                     |                                                              |       |                     |
| 5.                                                         | Посещение занятий, ведение конспекта семинара и работа с ним | 0,1   | 4                   |
| 6.                                                         | Активное участие в интерактивном процессе                    | 0,1   | 3                   |
| 7.                                                         | Ответы на вопросы на семинарском занятии                     | 0,1   | 3                   |
|                                                            | Всего за семестр (модуль)                                    | 40    |                     |

## 7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Перечень компетенций с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине представлен в разделе 2 рабочей программы.

### 7.1 Типовые контрольные задания, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний

|                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |    |             |  |      |    |              |    |             |    |              |    |             |    |              |    |             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-------------|--|------|----|--------------|----|-------------|----|--------------|----|-------------|----|--------------|----|-------------|
| <b>УК-3</b><br>Способность<br>применять знания<br>иностранного<br>языка на уровне,<br>достаточном для<br>межличностного<br>общения, учебной<br>и профессиональ-<br>ной деятельности | <p><b>1. <u>Использует иностранный язык в межличностном общении и профессиональной деятельности, выбирая соответствующие вербальные и невербальные средства коммуникации.</u></b></p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 1</b></p> <p>You (Student A) are a student on an exchange visit to a university in Student B’s country. He/she greets you and asks polite questions. Be ready to introduce yourself. Follow the rules of business etiquette.</p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 2</b></p> <p>Listen to the recording. Consider the reason why the discussion took place. Act out imaginary conversations which could have taken place in the follow-up situations. Mind the rules of business code of behavior.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Peter Wiles and Mr. Brewer discuss H.G.’s visit to the bank</li><li>- Mr. Brewer talk to the President of his bank about the second mortgage</li><li>- Peter Wiles and John Martin consider the risk of a takeover</li></ul> <p style="text-align: center;"><b>Задание 3</b></p> <p>Listen to two people. Complete the table with the number of the three tips they consider the most helpful in communication.</p> <table><tr><td></td><td>Debbie</td><td></td><td>Nick</td></tr><tr><td>1.</td><td>Tip no .....</td><td>4.</td><td>Tip no.....</td></tr><tr><td>2.</td><td>Tip no .....</td><td>5.</td><td>Tip no.....</td></tr><tr><td>3.</td><td>Tip no .....</td><td>6.</td><td>Tip no.....</td></tr></table> <p><b>2. <u>Реализует на иностранном языке коммуникативные намерения устно и письменно, используя современные информационно коммуникационные технологии.</u></b></p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 1</b></p> <p>Use Supporting Materials to continue the talk about M &amp; As. Surf the Internet for key words <i>IPO (Initial Public Offering), vertical-backward merger, vertical-forward merger, buyout, insider trading</i> to find further information. Make use of helpful phrases from the course.</p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 2</b></p> <p>Make a 3-5-minute computer presentation about the following ways to improve efficiency and output.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Work study techniques;</li><li>- O. &amp; M. (Organisation and Method);</li><li>- Incentive payments schemes;</li><li>- Critical path analysis.</li></ul> <p style="text-align: center;"><b>Задание 3</b></p> |    | Debbie      |  | Nick | 1. | Tip no ..... | 4. | Tip no..... | 2. | Tip no ..... | 5. | Tip no..... | 3. | Tip no ..... | 6. | Tip no..... |
|                                                                                                                                                                                     | Debbie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |    | Nick        |  |      |    |              |    |             |    |              |    |             |    |              |    |             |
| 1.                                                                                                                                                                                  | Tip no .....                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 4. | Tip no..... |  |      |    |              |    |             |    |              |    |             |    |              |    |             |
| 2.                                                                                                                                                                                  | Tip no .....                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 5. | Tip no..... |  |      |    |              |    |             |    |              |    |             |    |              |    |             |
| 3.                                                                                                                                                                                  | Tip no .....                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 6. | Tip no..... |  |      |    |              |    |             |    |              |    |             |    |              |    |             |

Write a letter to your teacher informing him/her that you have studied Unit 3 carefully and made the summary of the contents. Put the letter into a suitable envelope and address it. Enclose your summary with the letter.

**Задание 4**

**Complete Elizabeth Johnson's Letter of Application.**

**Write 100 words and cover the following points:**

- Apply for the post of Executive Secretary to the Managing Director advertised in ...
- Give details of your previous employment: ...-year working experience as a personal secretary.
- Mention that you worked in ... and you are keen to continue working in this industry
- State that you enclose your CV
- Write when you will be available for an interview and will be able to take up a new appointment.

Elizabeth Johnson  
12 Jones Street  
Portland, Maine 04101  
555-555-5555  
[elizabethjohnson@emailaddress.com](mailto:elizabethjohnson@emailaddress.com)  
January 14, 2018

Mark Smith  
Human Resources Manager  
Veggies to Go  
238 Main Street  
Portland, Maine 04101  
Dear Mr. Smith,

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
I look forward to your reply.  
Yours sincerely,  
Elizabeth Johnson

Enc: 1

**3. Использует приёмы публичной речи и делового и профессионального дискурса на иностранном языке.**

**Задание 1**

List advantages and disadvantages of shopping in supermarkets. Follow the plan:

- Analyze marketing techniques used in shopping.
- List the ways shops lure an ordinary browser into a helpless purchaser.
- Account for ethical and legal propriety of fee payments.
- Dwell upon high margin and low margin areas in the shops.
- Draw the parallel between the information above and the situation in Russia.

**Задание 2**

Consider the above-mentioned information (the dialogue and supporting materials) and decide what kind of bank account each of these people

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>might have opened. Discuss this task in pairs or groups of interlocutors.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. A thirteen-year-old boy inherits \$15000, which he won't be able to touch until he is eighteen.</li> <li>2. An elderly couple keeps \$400 in the drawer "for emergencies". They are persuaded to pay it into a bank account for safety.</li> <li>3. At the age of 18 a boy begins work. He needs an account so that his wages can be paid at the end of the month.</li> <li>4. Luckily a couple with young children wins a large amount of money in the lottery. They want to open an account.</li> <li>5. A hard working student receives a grant for research on economics. He needs a bank account for his grant.</li> <li>6. A teenager earns some money and wants to save it as he desires to buy a new computer.</li> </ol> <p>4. <u><b>Демонстрирует владения основами академической коммуникации и речевого этикета изучаемого иностранного языка.</b></u></p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 1</b></p> <p><b>Confirm or refute the statement below and present your reasoning in 10-15 full sentences. Make full use of the active vocabulary studied in this course.</b></p> <p><i>College education is worth the expense taking into consideration immediate and future personal growth, economic well-being and projected lifetime earnings</i></p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 2</b></p> <p>Draw a parallel between the United Kingdom, the Netherlands and the Russian Federation to cover their priorities in collaboration between European nations. Surf the Internet for keywords <i>EU, EMU, European exchanges, the City, Eurozone, Maastricht Treaty, Brexit</i>.</p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 3</b></p> <p><b>Read the dialogue about the Personnel Manager who answers questions about the way he interviews and selects candidates.</b></p> <p><b>Personnel Manager (P.M.):</b> The most important thing when interviewing a candidate is his character, his ability to react, his intelligence and his suitability for the position for which he is being interviewed.</p> <p><b>Reporter (R.):</b> And to what extent does the person's appearance influence your decision?</p> <p><b>P.M.:</b> It is important that the person is well presented, is neat and tidy, and that he or she has a good manner, because that shows a lot about personality.</p> <p><b>R.:</b> Do you expect the candidate to be prepared in any way for the interview, or how should he prepare himself for the interview?</p> <p><b>P.M.:</b> Normally the candidate has had one or two interviews with junior members of the staff before he gets to my level, and I expect the person concerned to have a good knowledge of what the company does, what he's expected to do, and who he is going to report to.</p> <p><b>R.:</b> How does a candidate go wrong?</p> <p><b>P.M.:</b> The major way a candidate goes wrong is by basically becoming a yes-man or a yes-woman and agreeing with everything you say.</p> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                | <p>Sometimes I lay dummy questions, in which I want a “no” answer, and if he continues to say “yes”, then he goes down.</p> <p><b>R.:</b> What would you advise to a candidate, going to an interview?</p> <p><b>P.M.:</b> I would say to him first of all to listen; secondly, to ask the right questions; and, thirdly, perhaps, the most important, to create the right kind of relationship, I would call it an adult-to-adult relationship with the interviewee or the interviewer. When you get a yes-man in front of you, he is creating an adult-to-a-child conversation and in most cases managers are not interested in employing a child.</p> <p><b>b. Sum up:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✦ the mistakes a candidate can make in an interview</li><li>✦ the qualities a candidate must have</li><li>✦ his advice to interviewees</li><li>✦ the kind of papers a candidate must have with him</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                      |                                          |                                       |                                                |                                                    |                                                                                      |                       |                                                             |                                       |                           |                                                                                                           |                              |                                       |                                                        |                                                  |  |                                                   |                  |  |                                                                              |                               |
|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|--|---------------------------------------------------|------------------|--|------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
|                                                | <p><b>5. <u>Умеет грамотно и эффективно пользоваться иноязычными источниками информации.</u></b></p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 1</b></p> <p>Comment upon the newspaper heading “Creaming or Skimming? Search the Internet for the term BTI (Best Traded Item) and report on it.</p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 2</b></p> <p>Use the plan below and the phrases that follow to make a presentation of a company. Surf the Internet, find supporting materials and base your presentation on the profile of a real company.</p> <table><tr><th>Greetings</th><th>Introduction<br/>(Preparing the audience)</th><th>Main Part<br/>(Delivering the message)</th></tr><tr><td>Good morning / afternoon ladies and gentlemen!</td><td>First, let me introduce myself; I’m ... from ... .</td><td>Let us clear first of all over ...<br/>( the mail points / the general aims / etc...)</td></tr><tr><td>Ladies and gentlemen!</td><td>I’ll begin by ..., then go on to ..., and I’ll end with ...</td><td>The first point to make is that ... .</td></tr><tr><td>Good morning / afternoon!</td><td>I stick to the opinion that no speech can be entirely bad if it is short enough. So I intend to be brief.</td><td>The next point is that ... .</td></tr><tr><td>Good morning / afternoon, colleagues!</td><td>The core of my presentation will be contained in ... .</td><td>However, one or two comments have some validity.</td></tr><tr><td></td><td>Feel free to interrupt if you have any questions.</td><td>Initially, ... .</td></tr><tr><td></td><td>My presentation will take not more than 7 minutes as I intend to be concise.</td><td>All this suggests that, ... .</td></tr></table> | Greetings                                                                            | Introduction<br>(Preparing the audience) | Main Part<br>(Delivering the message) | Good morning / afternoon ladies and gentlemen! | First, let me introduce myself; I’m ... from ... . | Let us clear first of all over ...<br>( the mail points / the general aims / etc...) | Ladies and gentlemen! | I’ll begin by ..., then go on to ..., and I’ll end with ... | The first point to make is that ... . | Good morning / afternoon! | I stick to the opinion that no speech can be entirely bad if it is short enough. So I intend to be brief. | The next point is that ... . | Good morning / afternoon, colleagues! | The core of my presentation will be contained in ... . | However, one or two comments have some validity. |  | Feel free to interrupt if you have any questions. | Initially, ... . |  | My presentation will take not more than 7 minutes as I intend to be concise. | All this suggests that, ... . |
| Greetings                                      | Introduction<br>(Preparing the audience)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Main Part<br>(Delivering the message)                                                |                                          |                                       |                                                |                                                    |                                                                                      |                       |                                                             |                                       |                           |                                                                                                           |                              |                                       |                                                        |                                                  |  |                                                   |                  |  |                                                                              |                               |
| Good morning / afternoon ladies and gentlemen! | First, let me introduce myself; I’m ... from ... .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Let us clear first of all over ...<br>( the mail points / the general aims / etc...) |                                          |                                       |                                                |                                                    |                                                                                      |                       |                                                             |                                       |                           |                                                                                                           |                              |                                       |                                                        |                                                  |  |                                                   |                  |  |                                                                              |                               |
| Ladies and gentlemen!                          | I’ll begin by ..., then go on to ..., and I’ll end with ...                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | The first point to make is that ... .                                                |                                          |                                       |                                                |                                                    |                                                                                      |                       |                                                             |                                       |                           |                                                                                                           |                              |                                       |                                                        |                                                  |  |                                                   |                  |  |                                                                              |                               |
| Good morning / afternoon!                      | I stick to the opinion that no speech can be entirely bad if it is short enough. So I intend to be brief.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | The next point is that ... .                                                         |                                          |                                       |                                                |                                                    |                                                                                      |                       |                                                             |                                       |                           |                                                                                                           |                              |                                       |                                                        |                                                  |  |                                                   |                  |  |                                                                              |                               |
| Good morning / afternoon, colleagues!          | The core of my presentation will be contained in ... .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | However, one or two comments have some validity.                                     |                                          |                                       |                                                |                                                    |                                                                                      |                       |                                                             |                                       |                           |                                                                                                           |                              |                                       |                                                        |                                                  |  |                                                   |                  |  |                                                                              |                               |
|                                                | Feel free to interrupt if you have any questions.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Initially, ... .                                                                     |                                          |                                       |                                                |                                                    |                                                                                      |                       |                                                             |                                       |                           |                                                                                                           |                              |                                       |                                                        |                                                  |  |                                                   |                  |  |                                                                              |                               |
|                                                | My presentation will take not more than 7 minutes as I intend to be concise.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | All this suggests that, ... .                                                        |                                          |                                       |                                                |                                                    |                                                                                      |                       |                                                             |                                       |                           |                                                                                                           |                              |                                       |                                                        |                                                  |  |                                                   |                  |  |                                                                              |                               |
|                                                | <p><b>6. <u>Продуцирует на иностранном языке письменные речевые произведения в соответствии с коммуникативной задачей.</u></b></p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 1</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                      |                                          |                                       |                                                |                                                    |                                                                                      |                       |                                                             |                                       |                           |                                                                                                           |                              |                                       |                                                        |                                                  |  |                                                   |                  |  |                                                                              |                               |

|                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                        | <p><b>Consider the statement:</b><br/> <i>Small business is the most risk-exposed form of enterprise</i><br/> <b>Write a 200-word opinion essay according to the following plan.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• make an introduction (state the problem)</li> <li>• express your personal opinion and give 2-3 reasons for your opinion</li> <li>• express an opposing opinion and give 1-2 reasons for this opposing opinion</li> <li>• explain why you don't agree with the opposing opinion</li> <li>• make a conclusion restating your position</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Задание 2</b></p> <p>Write an information report about the functions and forms of money, the money supply and the ways to limit it. Arrange the paragraph with the topic sentence, several developers and a restatement. Make use of the information studied in this course.</p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 3</b></p> <p><b>Translating into English.</b></p> <p>В частной акционерной компании (private limited company) в Англии может состоять от двух до пятидесяти членов (в их число не входят те, кто в ней работает). Частная компания не должна направлять бухгалтерские отчеты в бюро по регистрации акционерных компаний (Registrar), но ежегодно заявляет туда о том, что она не предлагала общественности свои акции или облигации. Частная компания – это зачастую дело семейное, капитал для которого собран среди членов семьи, которые, вследствие этого, владеют акциями компании. Но акции могут передаваться другим лицам только с согласия правления компании. Конечно же, это большой минус для держателя акций частных компаний. Т.к. каждая акция обладает одним голосом, у него должен быть по меньшей мере 51% акций, чтобы получить большинство голосов, необходимое для разрешения передачи акций другому лицу. Акции публичной компании с ограниченной ответственностью (PLC – public limited company) могут свободно продаваться на бирже или в ходе частных переговоров.</p> |
| <p><b>УК-4</b><br/> Способность использовать прикладное программное обеспечение при решении профессиональных задач</p> | <p>1. <u><b>Использует информационно-коммуникационные ресурсы и технологии при поиске необходимой информации в процессе решения стандартных коммуникативных задач на государственном языке Российской Федерации.</b></u></p> <p>After you have listened to the interview (<a href="http://learnenglish.britishcouncil.org/en/professionals-podcasts/motivation-workplace">http://learnenglish.britishcouncil.org/en/professionals-podcasts/motivation-workplace</a>), complete these expressions from the interview with prepositions.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Motivation is an important aspect ... a manager's job.</li> <li>2. Bonuses are awarded ... an individual basis.</li> <li>3. We need to boost production ... a maximum.</li> <li>4. Let's make a list ... what we need.</li> <li>5. Good communication ... staff is essential.</li> <li>6. Can you give me an example ... best practice?</li> <li>7. The Production Manager takes a real interest ... the workforce.</li> <li>8. This year there has been a big increase ... production.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

9. The company was ... the verge of bankruptcy.  
 10. We need to see a change ... attitude.  
 11. Everyone would like an improvement ... their standard living.

**2. Ведет деловую переписку, учитывая особенности официально-делового стиля и речевого этикета.**

**Задание 1**

Use Supporting Materials to continue the talk about M & As. Surf the Internet for key words *IPO (Initial Public Offering)*, *vertical-backward merger*, *vertical-forward merger*, *buyout*, *insider trading* to find further information. Make use of helpful phrases from the course.

**Задание 2**

Make a 3-5-minute computer presentation about the following ways to improve efficiency and output.

- Work study techniques;
- O. & M. (Organisation and Method);
- Incentive payments schemes;
- Critical path analysis.

**Задание 3**

Write a letter to your teacher informing him/her that you have studied Unit 3 carefully and made the summary of the contents. Put the letter into a suitable envelope and address it. Enclose your summary with the letter.

**Задание 4**

**Complete Elizabeth Johnson's Letter of Application.**

**Write 100 words and cover the following points:**

- Apply for the post of Executive Secretary to the Managing Director advertised in ...
- Give details of your previous employment: ...-year working experience as a personal secretary.
- Mention that you worked in ... and you are keen to continue working in this industry
- State that you enclose your CV
- Write when you will be available for an interview and will be able to take up a new appointment.

Elizabeth Johnson  
 12 Jones Street  
 Portland, Maine 04101  
 555-555-5555  
[elizabethjohnson@emailaddress.com](mailto:elizabethjohnson@emailaddress.com)  
 January 14, 2018

Mark Smith  
 Human Resources Manager  
 Veggies to Go  
 238 Main Street  
 Portland, Maine 04101  
 Dear Mr. Smith,

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 I look forward to your reply.  
 Yours sincerely,  
 Elizabeth Johnson

**3. Ведет деловые переговоры на государственном языке Российской Федерации.**

**Задание 1**

List advantages and disadvantages of shopping in supermarkets. Follow the plan:

- f. Analyze marketing techniques used in shopping.
- g. List the ways shops lure an ordinary browser into a helpless purchaser.
- h. Account for ethical and legal propriety of fee payments.
- i. Dwell upon high margin and low margin areas in the shops.
- j. Draw the parallel between the information above and the situation in Russia.

**Задание 2**

Consider the above-mentioned information (the dialogue and supporting materials) and decide what kind of bank account each of these people might have opened. Discuss this task in pairs or groups of interlocutors.

1. A thirteen-year-old boy inherits \$15000, which he won't be able to touch until he is eighteen.
2. An elderly couple keeps \$400 in the drawer "for emergencies". They are persuaded to pay it into a bank account for safety.
3. At the age of 18 a boy begins work. He needs an account so that his wages can be paid at the end of the month.
4. Luckily a couple with young children wins a large amount of money in the lottery. They want to open an account.
5. A hard working student receives a grant for research on economics. He needs a bank account for his grant.
6. A teenager earns some money and wants to save it as he desires to buy a new computer.

**4. Использует лексико-грамматические и стилистические ресурсы на государственном языке Российской Федерации в зависимости от решаемой коммуникативной, в том числе профессиональной, задачи.**

**Задание 1**

Complete the sentences with the necessary words:

1. In fact, ... study the decisions that we all take every day
2. Very simple, economics studies the way people deal with the fact of life: resources are..., but our demand for them is not.
3. Resources may be material things such as food, housing and....
4. Time, space and ..., are also....
5. There are only 24 hours in one, and we have to choose the best way to ...them.
6. Our everyday lives are full of decisions concerning ....
7. Every decision we make is a ....
8. If you work more, you have less time to ....
9. Economists look at the ... of the decisions people and society make
10. If you work more hours, you make more....

### Задание 2

Draw a parallel between the United Kingdom, the Netherlands and the Russian Federation to cover their priorities in collaboration between European nations. Surf the Internet for keywords *EU, EMU, European exchanges, the City, Eurozone, Maastricht Treaty, Brexit*.

### Задание 3

**Read the dialogue about the Personnel Manager who answers questions about the way he interviews and selects candidates.**

**Personnel Manager (P.M.):** The most important thing when interviewing a candidate is his character, his ability to react, his intelligence and his suitability for the position for which he is being interviewed.

**Reporter (R.):** And to what extent does the person's appearance influence your decision?

**P.M.:** It is important that the person is well presented, is neat and tidy, and that he or she has a good manner, because that shows a lot about personality.

**R.:** Do you expect the candidate to be prepared in any way for the interview, or how should he prepare himself for the interview?

**P.M.:** Normally the candidate has had one or two interviews with junior members of the staff before he gets to my level, and I expect the person concerned to have a good knowledge of what the company does, what he's expected to do, and who he is going to report to.

**R.:** How does a candidate go wrong?

**P.M.:** The major way a candidate goes wrong is by basically becoming a yes-man or a yes-woman and agreeing with everything you say. Sometimes I lay dummy questions, in which I want a "no" answer, and if he continues to say "yes", then he goes down.

**R.:** What would you advise to a candidate, going to an interview?

**P.M.:** I would say to him first of all to listen; secondly, to ask the right questions; and, thirdly, perhaps, the most important, to create the right kind of relationship, I would call it an adult-to-adult relationship with the interviewee or the interviewer. When you get a yes-man in front of you, he is creating an adult-to-a-child conversation and in most cases managers are not interested in employing a child.

#### **b. Sum up:**

- ♦ the mistakes a candidate can make in an interview
- ♦ the qualities a candidate must have
- ♦ his advice to interviewees
- ♦ the kind of papers a candidate must have with him

#### **5. Использует иностранный язык в межличностном общении и профессиональной деятельности, выбирая соответствующие вербальные и невербальные средства коммуникации.**

### Задание 1

Comment upon the newspaper heading "Creaming or Skimming? Search the Internet for the term BTI (Best Traded Item) and report on it.

### Задание 2

**Match the definitions with the words given below.**

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. practical work, especially involving physical effort</li> <li>2. an increase in the ability of an economy or business to produce goods and services</li> <li>3. the process of dividing or sharing something between different people or groups</li> <li>4. (of materials) in a natural state, without having been through any chemical or industrial process</li> <li>5. people who own the businesses, land, industries, and other forms of wealth in society, considered as a group; the total amount of money and property that an individual or company owns</li> <li>6. to increase in size, number, or importance, or to make something increase in this way</li> <li>7. the amount or number of something, especially that can be measured</li> <li>8. a thing or person that takes the place of something or someone else</li> <li>9. the rate at which a country, company, etc. produces goods or services, usually judged in relation to the number of people and the time necessary to produce them</li> <li>10. a particular area of knowledge or the process of becoming an expert in a particular area</li> </ol> <p><b>6. <u>Реализует на иностранном языке коммуникативные намерения устно и письменно, используя современные информационно-коммуникационные технологии.</u></b></p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 1</b></p> <p><b>Consider the statement:</b><br/> <i>Small business is the most risk-exposed form of enterprise</i><br/> <b>Write a 200-word opinion essay according to the following plan.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• make an introduction (state the problem)</li> <li>• express your personal opinion and give 2-3 reasons for your opinion</li> <li>• express an opposing opinion and give 1-2 reasons for this opposing opinion</li> <li>• explain why you don't agree with the opposing opinion</li> <li>• make a conclusion restating your position</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Задание 2</b></p> <p>Write an information report about the functions and forms of money, the money supply and the ways to limit it. Arrange the paragraph with the topic sentence, several developers and a restatement. Make use of the information studied in this course.</p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 3</b></p> <p style="text-align: center;"><b><i>Complete the sentences with the necessary words</i></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. In monopoly, one company has a much larger market...than any other company.</li> <li>2. When there is a monopoly, the normal laws of...and...do not always work.</li> <li>3. ... .. is when there is only one company in the market providing a</li> </ol> |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

- particular product or service.
4. Some monopolies ... naturally.
  5. An economy of ...is when variable costs of production increase more slowly than increase in supply.
  6. Companies need money to ... .. but much less money to run.
  7. Telephone companies have to spend millions of pounds to...cables.
  8. ...is when a more powerful company buys a smaller one in the same industry.
  9. Monopoly created by law is called ... ..
  10. The postal service is the typical example of ... ..

7. **Использует приемы публичной речи и делового и профессионального дискурса на иностранном языке.**

**Задание 1**

***Match the definitions with the words given below.***

1. a person, organization, country, etc., that uses something, especially fuel, energy, etc.
2. something formed by adding together several amounts or things
3. a person or company that sells goods to stores or other businesses, etc. rather than to the public
4. one of the units that the ownership of a company, fund, etc. is divided into and which can be bought by members of the public
5. a need for goods or services that customers want to buy or use
6. money that is earned in trade or business after paying the costs of producing and selling goods and services
7. the general state of health or degree of success of a person, business, country
8. a reduction in the usual price of a product or service
9. an amount that is more than is needed
10. to make or grow something to be sold.

-----  
-----  
**Words for reference:** surplus, aggregate, discount, consumer, produce, wholesaler, profit, demand, welfare, share

8. **Демонстрирует владения основами академической коммуникации и речевого этикета изучаемого иностранного языка.**

**Задание 1**

***Think of the verbs that are mostly used with following nouns.  
Make up your own sentences with the words.***

exchange, needs, wants, services, goods, decision, product, benefit, commission, increase, price.

9. **Грамотно и эффективно пользоваться иноязычными источниками информации.**

**Задание 1**

Translate the following extracts into Russian and into English accordingly.

1. They have to think about how to meet their needs.
2. Your understand of economics will influence how you earn a living.
3. Consumer goods are products, such as food, clothing, cars, everything that sat-isfy peoples economic needs.
4. No economy has an unlimited supply of resources.
5. People are divided into two major groups, those who produce and those who consume.
6. Питер более склонен к осторожным действиям, и волнуется по поводу воз-можных затруднений и связанных с ними расходов.
7. Другим путем рассмотрения науки как экономика, является ответ на во-прос, что же для экономики хорошо, а что плохо.
8. Многие семьи сталкиваются трудностями в расчете своих бюдже-тов.
9. Фактически, экономисты изучают решения, которые принимают люди и их влияние на жизнь.
10. Чем больше человек работает, тем меньше он отдыхает.

**Задание 2**

**Match the definitions with the words given below.**

1. practical work, especially involving physical effort
2. an increase in the ability of an economy or business to produce goods and services
3. the process of dividing or sharing something between different people or groups
4. (of materials) in a natural state, without having been through any chemical or industrial process
5. people who own the businesses, land, industries, and other forms of wealth in society, considered as a group; the total amount of money and property that an individual or company owns
6. to increase in size, number, or importance, or to make something increase in this way
7. the amount or number of something, especially that can be measured
8. a thing or person that takes the place of something or someone else
9. the rate at which a country, company, etc. produces goods or services, usually judged in relation to the number of people and the time necessary to produce them
10. a particular area of knowledge or the process of becoming an expert in a particular area

-----  
-----  
Words for reference: division, replacement, capital, expand, productivity, raw, specialization, growth, labor, quantity

**10. Продуцирует на иностранном языке письменные речевые произведения в соответствии с коммуникативной задачей**

**Задание 1**

**Choose the correct answers.**

1. They have close/closely studied the terms of Black & Co. for the machines they were going to buy.
2. As the items are sold one at a time buyers must fast/fastly decide what prices they are willing to pay.
3. I'm sorry to say but we are not complete/completely satisfied with the quality of your goods.
4. The boxes containing spare parts are not safe/safely packed. It should be done more proper/properly.
5. If the company wants to attract new customers they must wide/widely advertise their goods.
6. If your shoes came apart without misuse after only one day's wear, it is a very serious/seriously problem and it should be settled reasonable/reasonably.
7. The company makes profits and pays quarter/quarterly dividends to their stockholders.
8. You have to think of the price of the house as it is a cost/costly purchase.
9. The sellers sometimes change the terms of delivery if they are not very good/well for the customers.
10. We are interested in buying these computers as we require them urgent/urgently.

**Задание 2**

**Complete the sentences with the words from the text.**

1. One of the economic ideas which are completely obvious is law of...
2. ...is how much of the same good or service people would like to buy.
3. Economists show this concept with the...curve which we can see in different figures.
4. If something becomes more expensive, we will have less money available to...our other needs.
5. When government ... higher ...on petrol, people try not to use their cars so often.
6. So price has an...on demand, but the strength of it varies.
7. The strength of the price relationship is called ....
8. Economists use a simple econometric ...to measure price elasticity for a certain product in a the market.
9. Unpredictable situations cause a ...in the demand curve.
10. A rise or ...in our incomes and many other things can influence demand in different way.

**Вопросы для подготовки к зачету/экзамену**

1. Basic problems of economics.
2. The law of demand.
3. The traditional economy.

4. The market economy.
5. The planned economy.
6. The mixed economy.
7. Consumer choices.
8. Costs and supply.
9. Market structure and competition.
10. Monopolies.
11. The labour market.
12. Factors of production.
13. Division of labour.
14. Price discrimination.
15. Government revenue and spending.
16. Poverty.
17. Money.
18. Banks.
19. Inflation.
20. Unemployment.
21. The business cycle.
22. The open economy.
23. Exchange rates.
24. International trade.

#### **Пример экзаменационного билета**

|                                                                                                                                                                                                                                               |                                  |                      |             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|----------------------|-------------|
| Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение<br>высшего образования<br><b>«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ<br/>         РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»</b><br>(Финансовый университет)<br>Тульский филиал Финуниверситета |                                  |                      |             |
| Кафедра _____                                                                                                                                                                                                                                 | Философия, история и право _____ |                      |             |
| Дисциплина _____                                                                                                                                                                                                                              | Иностранный язык _____           |                      |             |
| Филиал _____                                                                                                                                                                                                                                  | Тульский _____                   | Форма обучения _____ | очная _____ |
| Семестр _____ 4 _____                                                                                                                                                                                                                         | Направление _____                | Экономика _____      |             |
| Профиль _____ «ФиБД» _____                                                                                                                                                                                                                    |                                  |                      |             |
| <b>ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №1</b>                                                                                                                                                                                                               |                                  |                      |             |
| 1 вопрос. Письменно переведите следующий отрывок из статьи, пользуясь словарём (15 баллов).                                                                                                                                                   |                                  |                      |             |
| 2 вопрос. Прослушайте аудиофайл и выполните следующие задания (15 баллов).                                                                                                                                                                    |                                  |                      |             |
| 3 вопрос. Выполните тест (15 баллов).                                                                                                                                                                                                         |                                  |                      |             |
| 4 вопрос. Сделайте краткое сообщение по следующей теме (5-7 предложений) (15 баллов).                                                                                                                                                         |                                  |                      |             |

#### **Пример экзаменационных заданий**

Письменно переведите следующий отрывок из статьи, пользуясь словарём:

#### **What Japan's economic experiment can teach the rest of the world**

IN THE 1980s Japan was a closely studied example of economic dynamism. In the decades since, it has commanded attention largely for its economic stagnation. After years of falling prices and fitful growth, Japan's nominal GDP was roughly the same in 2015 as it was 20 years earlier. America's grew by 134%

in the same time period; even Italy's went up by two-thirds. Now Japan is in the spotlight for a different reason: its attempts at economic resuscitation.

To reflate Japan and reform it, Shinzo Abe, prime minister since December 2012, proposed the three "arrows" of what has become known as Abenomics: monetary stimulus, fiscal "flexibility" and structural reform. The first arrow would mobilise Japan's productive powers and the third would expand them, allowing the second arrow to hit an ambitious fiscal target. The prevailing view is that none has hit home. Headline inflation was negative in the year to May. Japan's public debt looks as bad as ever. In areas such as labour-market reform, nowhere near enough has been done.

Compared with its own grand promises, Abenomics has indeed been a disappointment. But compared with what preceded it, it deserves a sympathetic hearing. And as a guide to what other countries, particularly in Europe, should do to cope with a greying population, stagnant demand and stubborn debts, Japan again repays close attention.

Take monetary policy. The lesson many are quick to draw from Abenomics is that the weapons deployed by the Bank of Japan since the financial crisis do not work. Its 2% inflation target remains a distant dream.

Прослушайте аудиофайл и выполните следующие задания:

<http://learnenglish.britishcouncil.org/en/professionals-podcasts/managing-conflict>

Выполните следующий тест:

**Read the text below. Choose the correct word from A, B, C or D. For each question 1-10, mark one letter on your answer sheet.**

In 2010 and 2011, Australia reported \_\_\_1\_\_\_ trade surpluses due to high prices of commodities. However, \_\_\_2\_\_\_ 2012 the trade balance \_\_\_3\_\_\_ back to deficit, with exception of first three months of 2014, mostly due \_\_\_4\_\_\_ a sharp drop \_\_\_5\_\_\_ value of commodity exports. In 2015, the biggest trade surpluses were recorded with China, Hong Kong and Japan and New Zealand. The biggest trade \_\_\_6\_\_\_ were \_\_\_7\_\_\_ with the United States, Singapore, South Korea, Malaysia and Thailand. This article provides the latest \_\_\_8\_\_\_ value for \_\_\_9\_\_\_ balance of trade plus previous releases, historical high and low, short-term and long-term prediction. There are also economic calendar, survey consensus and news \_\_\_10\_\_\_.

|     | A             | B             | C            | D         |
|-----|---------------|---------------|--------------|-----------|
| 1.  | consisting    | consisted     | consistent   | consists  |
| 2.  | from          | in            | at           | since     |
| 3.  | had been      | was           | has been     | being     |
| 4.  | at            | for           | of           | to        |
| 5.  | in            | at            | on           | from      |
| 6.  | loss          | deficits      | excess       | default   |
| 7.  | recording     | recorded      | record       | to record |
| 8.  | have reported | reports       | reported     | reporting |
| 9.  | Aussi         | Australian    | Austrian     | Australia |
| 10. | included      | have included | been include | including |

Сделайте краткое сообщение по следующей теме (5-7 предложений): Basic aspects of economics.

## **7.2 Иные материалы, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний)**

Порядок проведения промежуточной аттестации и система оценивания результатов промежуточной аттестации по итогам семестра (модуля) по программам бакалавриата и магистратуры в соответствии с учебными планами по направлениям подготовки высшего образования утверждена приказом ФУ по основной деятельности № 0557/о от 23.03.2017.

## **8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

### **Основная литература**

1. Английский язык для экономистов: учебник и практикум / под ред. Т.А. Барановской. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2016. 377 с.

2. Английский язык для экономистов (B1-B2) [Электронный ресурс]: учебник и практикум / Т. А. Барановская [и др.]. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2019. 377 с. <https://ez.el.fa.ru:2183/bcode/432063> (дата обращения: 21.05.2019).

3. Чикилева Л.С., Матвеева И.В. Английский язык для экономических специальностей [Электронный ресурс]: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: КУРС; НИЦ ИНФРА-М, 2015. 160 с. <http://znanium.com/catalog/product/472890>

### **Дополнительная литература**

4. Деловой английский язык: учебное пособие / под ред. Т.А. Карповой. М.: КНОРУС, 2017. 130 с.

5. Деловой английский язык [Электронный ресурс]: учебное пособие / под ред. Т.А. Карповой. М.: КноРус, 2019. 130 с. <https://www.book.ru/book/931093>

6. Филиппова М.М. Деловой английский язык: учебник и практикум. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2016. 353 с.

7. Филиппова М. М. Деловой английский язык (b1-c1) [Электронный ресурс]: учебник и практикум. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2019. 309 с. URL: <https://ez.el.fa.ru:2183/bcode/433690>

8. Шляхова В.А., Герасина О.Н., Герасина Ю.А. Английский язык для экономистов [Электронный ресурс]: учебник. М.: Дашков и К, 2018. 296 с. <http://znanium.com/catalog/product/430476>

## **9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. Электронная библиотека Финансового университета (ЭБ) <http://elib.fa.ru/>
2. Электронно-библиотечная система BOOK.RU <http://www.book.ru>
3. <http://www.euronews.com>
4. <http://www.economist.com/>
5. <http://www.bbc.co.uk/news/>

6. [www.macmillan.ru](http://www.macmillan.ru)
7. <http://www.thesundaytimes.co.uk/>
8. <http://www.guardian.co.uk/>
9. <http://www.mathsisfun.com>
10. [www.businessenglishonline.net](http://www.businessenglishonline.net)

## **10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

Обучение по дисциплине «Иностранный язык» предполагает изучение курса на аудиторных занятиях (семинарские занятия) и самостоятельной работы. Семинарские занятия по дисциплине предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций.

Курс предполагает широкое использование интерактивных методов обучения. Для проведения практических занятий активно используются методы работы в малых группах, вовлечение в индивидуальную работу. При реализации дисциплины «Иностранный язык» используются следующие интерактивные формы проведения занятий:

- а) PowerPoint презентации с использованием СДП;
- б) ролевые игры;
- в) подготовка к кейс-анализу
- г) изучение материала по проблемам межкультурной и межязыковой коммуникации.

Методические указания по написанию контрольной работы

Цель написания контрольной работы - закрепление практических знаний о структуре иностранного языка и использование их в профессиональной деятельности. При написании контрольной работы используются навыки, полученные в ходе изучения базовых понятий, теоретических основ иностранного языка.

По результатам написания контрольной работы студент может выступать на конференциях, круглых столах, семинарах по рассматриваемой проблеме.

Методические указания по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа заключается:

- в самостоятельной подготовке студента к семинарам: чтение конспекта теоретического материала предыдущего семинара, обобщение и анализ выполненных заданий на предыдущих практических занятиях, что помогает лучше усвоить материал новых занятий, опираясь на предшествующие знания;
- в подготовке к практическим занятиям по основным и дополнительным источникам литературы;
- в выполнении домашних заданий;
- в самостоятельном изучении отдельных тем или вопросов по учебникам, учебным пособиям и другим источникам;
- в выполнении контрольных мероприятий по дисциплине;
- в подготовке контрольной работы.

## **11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).**

### **11.1 Комплект лицензионного программного обеспечения:**

1. Антивирусная защита ESET NOD32
2. Windows, Microsoft Office

3. ПО лингафонного кабинета «Диалог Nibelung»

### **11.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

1. Информационно-правовая система «Гарант»
2. Информационно-правовая система «Консультант Плюс»
3. Электронная энциклопедия: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Wiki>
4. Информационно-образовательный портал Финансового университета. - <http://portal.ufrf.ru>.

### **11.3 Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации**

Не используются.

## **12 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Для направлений подготовки «Экономика», «Менеджмент»

Образовательный процесс по учебной дисциплине осуществляется в учебных аудиториях для проведения учебных занятий. При освоении дисциплины используются технические средства мультимедийной техники аудиторий. Для проведения учебных занятий используются аудитории, оборудованные следующими техническими средствами: мультимедиа-проектором, экраном настенным или доской интерактивной с встроенной акустической системой для воспроизведения аудио файла, персональным (-ными) компьютером (-рами) с доступом к Internet-ресурсам и электронно-образовательной среде Финансового университета.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения в сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронно-образовательную среду Финансового университета

Для направлений подготовки «ГМУ», «БИ»

Для осуществления образовательного процесса в рамках дисциплины необходимо наличие специальных помещений.

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения лекций, семинарских и практических занятий, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Проведение лекций и семинаров в рамках дисциплины осуществляется в помещениях:

- оснащенных демонстрационным оборудованием;
- оснащенных компьютерной техникой, обеспечивающей доступ к сети «Интернет» и к электронной информационно - образовательной среде Финансового университета.