Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Панарин Андрей Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 15.03.2026 11:55:55
Уникальный программный ключ:
a5da3d9896e9d535380e3f9a7da4832154ef8302

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования
«Московский психолого-социальный университет»
Лицензия № 1478 от 28 мая 2015 г., серия 90Л01 № 0008476 (бессрочная)
Свидетельство государственной аккредитации № 2783 от 07 марта 2018 года, серия 90А01 №0002920 (бессрочно)

Экономический факультет
(наименование факультета (филиала), где реализуется данная дисциплина)

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор ОАНО ВО МПСУ
Е.Г. Замолоцких
«30» января 2026 г.

Рабочая программа дисциплины

Иностранный язык делового общения

Направление подготовки - 38.04.01 Экономика
Направленность (профиль) – «Финансы, инвестиции, банки»
Квалификация (степень) выпускника – Магистр
Форма обучения: заочная

Составитель программы:
Саламова Ф.У.
кандидат филологических наук,
доцент кафедры
«Социально-гуманитарных и
естественнонаучных дисциплин»

Москва 2026

Лист согласований

Рабочая программа дисциплины «Иностранный язык делового общения» по направлению подготовки «38.04.01 Экономика» направленность (профиль) – «Финансы, инвестиции, банки» разработана на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования-магистратура по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, утвержденным приказом Минобрнауки России от 11.08.2020 г. № 939 (зарегистрирован в Минюсте РФ от 26.08. 2020 г. № 59459).

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и утверждена на заседании кафедры «Социально-гуманитарных и естественнонаучных дисциплин»

протокол №6 от «23» декабря 2024г.

Зав. каф. «Социально-гуманитарных

и естественнонаучных дисциплин» _____ Л.Н. Бедретдинова

Согласовано:

Декан экономического факультета _____ личная подпись М.К. Чистякова

СОДЕРЖАНИЕ

1. Аннотация к дисциплине 3
2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы
3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся 4

3.1 Объём дисциплины по видам учебных занятий (в часах)
4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий
4.1 Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах) 4
4.2 Содержание дисциплины, структурированное по разделам 4

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

6. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Антикризисное управление» 5

6.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания 5
6.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы……. 7
6.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы……... 10
6.3.1. Типовые задания для проведения текущего контроля обучающихся…… 12
6.3.2. Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся……
6.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций……... 12

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины ……
8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины …….....

9. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине…… 15

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы……. 15

10.1 Лицензионное программное обеспечение……..... 20

10.2. Электронно-библиотечная система……... 20

10.3. Современные профессиональные баз данных……..

10.4. Информационные справочные системы……... 21

11. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья..... 22

12.Лист регистрации изменений……. 23

1. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Иностранный язык делового общения» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.01 Экономика (уровень магистратуры), утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования РФ от 11.08. 2020 г. N 939.

Рабочая программа содержит обязательные для изучения темы по дисциплине «Иностранный язык делового общения». Дисциплина носит коммуникативно направленный и профессионально-ориентированный характер, а его задачи определяются потребностями специалистов соответствующего профиля в иноязычной профессиональной деятельности.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 учебных планов по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, уровень магистратуры.

Дисциплина изучается на 1 курсе, в 1, 2 семестрах, формы контроля - зачет (1 семестр) и экзамен (2 семестр).

Цель изучения дисциплины:

практическое формирование языковой компетенции выпускников, т.е. обеспечение уровня знаний и умений, который позволит пользоваться иностранным языком в различных областях профессиональной деятельности, научной и практической работе, в общении с зарубежными партнерами, для самообразовательных и других целей.

Задачи:

- умение вести дискуссию с деловым партнером, поддержать беседу на заданную тему;
- умение вести деловую переписку (e-mail, доклад, отчет о работе компаний с описанием тенденций их развития, представленными графически; официальное письмо, претензия);

- умение быстро читать тексты и понимать их, выстраивать отдельные абзацы текста в логическом порядке, соотносить абзацы связанного текста с данными утверждениями, читать статьи экономического содержания в газете или журнале, перевести их и уловить основную идею;
- умение пользоваться словарно-справочной литературой и Интернет ресурсами на иностранном языке;
- знание национальной культуры, а также культуры ведения бизнеса стран изучаемого языка;

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины:

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

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

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

Код компетенции	Результаты освоения ОПОП	Индикаторы достижения компетенций	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенци
УК-4	Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке. **УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка **УК-4.3. Умеет** использовать Иностранный язык делового общения в межличностном общении и профессиональной деятельности. **УК-4.4 Умеет** использовать современные коммуникативные технологии для осуществления процесса финансового консультирования. навыками медиатора в финансовой сфере **УК-4.5 Владеет** навыками извлечения необходимой	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

		информации из оригинального текста на иностранном языке по проблемам экономики и бизнеса.	
УК-5	Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	**УК-5.1. Знает** принципы руководства коллективом **УК-5.2. Умеет** руководить разноязычным коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия **УК-5.3. Владеет** методиками руководства различными группами коллектива фирмы	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

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

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы.

3.1 Объём дисциплины по видам учебных занятий (в часах)

Объём дисциплины	**Всего часов**
	заочная форма обучения
Общая трудоемкость дисциплины	**144**
Контактная** работа обучающихся с преподавателем (всего)	**16**
Аудиторная работа (всего):	**16**
в том числе:	
лекции	
семинары, практические занятия	**16**
лабораторные работы	
Внеаудиторная работа (всего):	**115**
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	**115**
Зачет, Экзамен	**13**

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

4.1. Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах

Заочная форма обучения

№ п/п	Разделы и/или темы дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)							Вид оценочного средства текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации *(по семестрам)*
			ВСЕГО	Из них аудиторные занятия			Самостоятельная работа	Контрольная работа	Курсовая работа	
				Лекции	Лаборатор. практикум	Практическ.занятия / семинары				
1.	**Раздел 1. Money talks. Money works.**	1								
1.1	Тема 1.1 Entrepreneurship.	1	17			2	15			Доклад, сообщение
1.2	Тема 1.2 Sales tactics.	1	17			2	15			Лексический диктант
1.3	Тема 1.3 Social responsibilities of business.	1	17			2	15			Презентация
2.	**Раздел 2. Let's agree to disagree**	1								
2.1	Тема 2.1 Man and society.	1	17			2	15			Групповая дискуссия
	Зачет	1	4							**4 (Зачет)**
	Всего:	1	**72**			**8**	**60**			4 Зачет
3	**Раздел 3. Survive and thrive**	**2**								
3.1	Тема 3.1 Economics and ecology: Dirty work ahead.	2	16			2	14			Доклад, сообщение
3.2	Тема 3.2. Genetic engineering: Full steam ahead	2	16			2	14			Лексический диктант
4	**Раздел 4. Fast lane through the ranks.**	2								
4.1	Тема 4.1 Headhunters: How to get headhunted.	2	16			2	14			перевод текста
4.2	Тема 4.2. A short cut to success.	2	15			2	13			Доклад, сообщение

	Экзамен	2	**9**							**Комплект билетов**
	Всего:	**2**	**72**			**8**	**55**			**9 (Экзамен)**
	Итого:		**144**			**16**	**115**			**13 (зачет, экзамен)**

4.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам (темам).

Лексика

Выполнение заданий на пополнение словарного запаса.

Разработка диалоговых ситуаций, позволяющих использовать словарный состав той или иной темы.

Развитие навыков монологической речи: передачи ключевой информации, умения отвечать на поставленный вопрос, а также задавать вопросы.

Грамматика

Нормативные сведения о грамматических явлениях расположены с целью более полного раскрытия их сущности с предпочтением структуры «Части речи» и «Предложение», то есть по возможности отграничить явления, относящиеся к словосочетанию/ коллокации, от явлений, связанных со структурой предложения как такового, с системными связями в составе предложения (коллигация), со статичностью и динамикой развертывания речи, со способами выделения данного члена предложения как семантически главного в предложении, что является важным для практики перевода текстов профессиональной ориентации.

Перевод

Выполнение заданий на:

а) развитие умения и навыков как устного, так и письменного перевода с максимально точной передачей содержания англоязычного текста средствами родного языка.

б) развитие навыков перевода с английского языка на русский и с русского языка на английский язык текстов предполагаемого объема, соотнесенных с грамматическими моделями средней и высшей степени трудности.

Выполнение упражнений с разбором лексико-грамматического анализа переводимых предложений.

Выполнение упражнений на:

А) дословный перевод с максимально близким воспроизведением синтаксической структуры и лексического состава;

Б) литературный перевод с передачей смысла оригинального текста в форме правильной литературной речи при переводе с английского языка на русский язык.

Выполнение тренировочных упражнений, а также текстов для развития навыков устного и письменного перевода/ реферирования с русского на английский

Раздел 1. ***Money talks. Money works.***

Содержание практических занятий

Entrepreneurship. Risky business. Sales tactics. How hidden persuasion makes shoppers spend. Social responsibilities of business. *Grammar*: The tense forms revision. Reported speech. Reported statements, questions, commands. Перевод предложений со структурой “Sequence of Tenses” на русский язык. Перевод прямой и косвенной речи (повествовательные предложения, вопросительные предложения, специальные вопросы, разделительные вопросы, повелительные предложения).

Раздел 2. ***Let's agree to disagree.***

Содержание практических занятий

Man and society. The power of free trade. Fight for online shoppers. *Grammar:* The use of Subjunctive Mood. Перевод сослагательного наклонения в сложноподчиненных предложениях с придаточными условными на русский язык. Conditionals (Types 0,1,2,3). Making a wish. The Verbals: Forms, Tense/Voice distinctions. He use of the Gerund. The Infinitive: Forms, Tense/Voice distinctions. The functions of the Infinitive in the sentence.

Раздел 3. ***Survive and thrive.***

Содержание практических занятий

Economics and ecology: Dirty work ahead. Genetic engineering: Full steam ahead. *Grammar:* The Participle. Forms and functions of the participle in the sentence. Перевод инфинитивных конструкций в функциях подлежащего, сказуемого, дополнения, определения, цели; инфинитивных комплексов: “Complex Subject”, “Complex Object”, “For-Phrase” на русский язык. Перевод герундиальных конструкций в качестве подлежащего, дополнения, определения, обстоятельства на русский язык. Перевод причастных оборотов на русский язык. Способы перевода причастия и деепричастия на английский язык. The Compound Sentence, clauses connected by means of coordinating conjunctions: and, or, else, but and connective adverbs: otherwise, nevertheless, yet, still, therefore. Перевод простых предложений. Особенности перевода на английский язык простых предложений с прямым и обратным порядком слов; с причастными и деепричастными оборотами

Раздел 4. ***Fast lane through the ranks.***

Содержание практических занятий

Headhunters: How to get headhunted. A short cut to success. *Grammar:* The Complex sentence: Subject Clauses, Predicative Clauses, Attributive Clauses, Object Clauses, Adverbial Clauses, Relative Clauses. Перевод сложноподчиненных предложений: Subject Clause, Predicative Clause, Object Clause, Attribute Clause, Adverbial Clauses of Time, Condition, Cause на русский язык. Перевод предлогов, союзов, частиц на английский язык. Особенности перевода сочинительных и подчинительных союзов на английский язык. Перевод сложных предложений (сложносочиненных и сложноподчиненных, смешанных типов) на английский язык Emphasis. The emphatic Do, Cleft sentences. Double negation: the participle Not before a negative adjective/adverb. Перевод предложений с расчлененной структурой (Cleft Sentences) на русский язык. Различия в пунктуации в английском и русском языках для письменного перевода: запятая (comma); точка с запятой (semi-colon); двоеточие (colon); тире (dash); дефис (hyphen).

5. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы по дисциплине

Самостоятельная работа студентов (индивидуальная, групповая, коллективная) является важной частью в рамках данного курса. Самостоятельная работа студентов осуществляется под руководством преподавателя и протекает в форме делового взаимодействия: студент получает непосредственные указания, рекомендации преподавателя об организации самостоятельной деятельности, а преподаватель выполняет функцию управления через учет, контроль и коррекцию ошибочных действий. Содержание самостоятельной работы студентов имеет двуединый характер. С одной стороны, это совокупность учебных и практических заданий, которые должен выполнить студент в процессе обучения - объект его деятельности. С другой стороны, это способ деятельности студента по выполнению соответствующего учебного теоретического или практического задания. Свое внешнее выражение содержание самостоятельной работы студентов находит во всех организационных формах учебной внеаудиторной деятельности, в ходе самостоятельного выполнения различных заданий. Функциональное предназначение самостоятельной работы студентов в процессе практических занятий по овладению специальными знаниями заключается в самостоятельном прочтении, просмотре, прослушивании, наблюдении, конспектировании, осмыслении, запоминании и воспроизведении определенной информации. Цель и планирование самостоятельной работы студенту определяется преподавателем.

Собственно самостоятельная работа студентов выполняется в удобные для студента часы и представляется преподавателю для проверки. Данный формат предусматривает большую самостоятельность студентов, большую индивидуализацию заданий.

Студентам предлагаются следующие формы самостоятельной работы:

- самостоятельная домашняя работа;
- внеаудиторное чтение;
- самостоятельная работа (индивидуальная) с использованием Интернет-технологий;
- индивидуальная и групповая творческая работа;
- выполнение заданий по пройденным грамматическим темам с использованием справочной литературы;
- письменный перевод информации профессионального характера с английского языка на русский.
- **Примерные задания для самостоятельной работы с текстом и материалами по каждой изучаемой теме**:

1. Ознакомьтесь с материалами по теме (например, материалом учебника или дополнительным материалом); выпишите лексику по специальности (или по теме); составьте план содержания.
2. Выполните задания в процессе чтения рекомендуемого материала или прослушивания устного сообщения: - ответьте на заранее поставленные вопросы по содержанию; - найдите ответы на проблемные вопросы; - выберите правильный ответ из ряда данных; - исправьте неверное утверждение.
3. При работе над темой выполните следующие задания: - прочтите текст с коммуникативной целью (для сообщения, рассказа, дискуссии); - найдите в тексте информацию по указанным вопросам.

Раздел 1. ***Money talks. Money works.***

Тема 1.1.Entrepreneurship. Работа с базовым учебником и словарем. Внеаудиторное чтение и перевод. Выполнение заданий к тексту. Подготовка сообщения по теме. Повторение грамматики: The tense forms.

Тема 1.2 Sales tactics. How hidden persuasion makes shoppers spend. Подготовка к лексическому диктанту. Повторение грамматики: The reported speech.

Тема 1.3 Social responsibilities of business. Подготовка презентации.

Раздел 2. ***Let's agree to disagree.***

Тема 2.1 Man and society. The power of free trade. Fight for online shoppers. Подготовка к групповой дискуссии. Повторение грамматики*:* The use of Subjunctive Mood. The conditionals. Making a wish. The Verbals: the Gerund, the Infinitive.

Раздел 3. *Survive and thrive.*

Тема 3.1. Economics and ecology: Dirty work ahead. Работа с базовым учебником. Внеаудиторное чтение и перевод. Подготовка сообщения по теме. Повторение граммаитки: The Participle. “Complex Object”, “Complex Subject”.

Тема 3.2 Genetic engineering: Full steam ahead. Работа с базовым учебником. Внеаудиторное чтение и перевод. Подготовка к лексическому диктанту. Повторение грамматики*:* The Compound Sentence.

Раздел 4. *Fast lane through the ranks.*

Тема 4.1 Headhunters: How to get headhunted. Работа с базовым учебником. Внеаудиторное чтение и перевод. Повторение грамматики: The Complex sentence: Subject Clauses, Predicative Clauses, Attributive Clauses, Object Clauses, Adverbial Clauses, Relative Clauses.

Тема 4.2. A short cut to success. Работа с базовым учебником. Внеаудиторное чтение и перевод. Подготовка доклада по теме. Повторение грамматики: Emphasis. The emphatic Do, Cleft sentences. Double negation: the participle Not before a negative adjective/adverb.

5.1 Активные формы обучения

Суть интерактивного обучения состоит в такой организации учебного процесса, при которой практически все ученики оказываются вовлеченными в процесс познания, они имеют возможность понимать и рефлектировать по поводу того, что они знают и думают.

Основными составляющими интерактивных занятий являются интерактивные упражнения и задания, которые выполняются учащимися. Важное отличие интерактивных упражнений и заданий от обычных в том, что выполняя их, ученики не только и не столько закрепляют уже изученный материал, сколько изучают новый.

При изучении курса рекомендуется использовать следующие формы работы, повышающие уровень активности обучения:

Использование нетрадиционных форм учебных занятий (интегрированные занятия, объединенные единой темой, проблемой; комбинированные, проектные занятия, творческие мастерские и др.);

Использование игровых форм;

Диалогическое взаимодействие;

Проблемно-задачный подход (проблемные вопросы, проблемные ситуации и др.)

Использование различных форм работы (групповые, бригадные, парные, индивидуальные, фронтальные и др.);

Интерактивные методы обучения (репродуктивный, частично-поисковый, творческий и др.);

Использование дидактических средств (тесты, терминологические кроссворды и др.);

Внедрение развивающих дидактических приемов (речевых оборотов типа ―Хочу спросить…, ―Для меня сегодняшнее занятие…, ―Я бы сделал так… и т.д.; художественное изображение с помощью схем, символов, и др.);

Использование всех методов мотивации (эмоциональных, познавательных, социальных и др.);

Различные виды домашней работы (групповые, творческие, дифференцированные, для соседа и др.);

Деятельностный подход в обучении.

6. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине **«Иностранный язык делового общения».**

6.1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал

Код, наименование компетенции	**Вид оценочного средства**	**Этапы освоения компетенций**	**Показатель оценивания**	**Шкала и критерии оценивания**
УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	Групповая дискуссия	Основной Заключительный	Групповая дискуссия - это средство, которое позволяет определить уровень сформированности профессиональных компетенций в условиях, максимально приближенных к профессиональной среде. Для проведения групповой дискуссии преподаватель, ведущий практические занятия, предлагает наиболее актуальную тему из реальной ситуации, и ставит перед аудиторией проблемные аспекты, на которые обучающийся должен обратить особое внимание, сформировать свою позицию, обосновать ее и подготовиться к участию в дискуссии. Проведение групповой дискуссии предполагает увидеть сформированность у обучающегося соответствующих компетенций, в том числе умение ставить проблему, обосновывать пути ее возможного разрешения, умение вести цивилизованный диалог, отстаивать свою точку зрения, аргументировано отвечать на позиции иных участников	Оценка по **2-балльной зачетной** системе. Критерии «**Зачтено**» 1) свободное владение материалом предложенной темы; 2) способность участвовать в диалоге с участниками дискуссии по обсуждаемой проблеме; 3) способность выделить свой аспект проблемы и отстаивать свою точку зрения в споре; 4) точность и полнота аргументации своей точки зрения; 5) грамотная, выразительная риторика монолога и диалога. Критерии «**Не зачтено**»: 1) неучастие в обсуждении; 2) отсутствие знаний по обсуждаемой теме; 3) неумение сформулировать свою позицию и привести точную аргументацию..

			групповой дискуссии.	
	Лексический диктант	Подготовительный	Это средство проверки знания лексико-грамматического минимума по юриспруденции в объеме, необходимом для работы с иноязычными текстами в процессе профессиональной (юридической) деятельности.	«отлично» - процент правильных ответов 80-100%; «хорошо» - процент правильных ответов 65-79,9%; «удовлетворительно» - процент правильных ответов 50-64,9%; «неудовлетворительно» - процент правильных ответов менее 50%.
		Основной		
	Доклад	Подготовительный	Полнота знаний теоретического контролируемого материала. Умение соблюдать заданную форму изложения. Умение создавать содержательную презентацию выполненной работы; Способность находить, анализировать и обрабатывать информацию в области профессиональной деятельности с использованием информационно-коммуникационных технологий.	«отлично» - доклад содержит полную информацию по представляемой теме, основанную на обязательных литературных источниках и современных публикациях; выступление сопровождается качественным демонстрационным материалом (слайд-презентация, раздаточный материал); выступающий свободно владеет содержанием, ясно и грамотно излагает материал; свободно и корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории; точно укладывается в рамки регламента (7 минут). «хорошо» - представленная тема раскрыта, однако доклад содержит неполную информацию по представляемой теме; выступление сопровождается демонстрационным материалом (слайд-презентация, раздаточный материал); выступающий ясно и грамотно излагает материал; аргументированно отвечает на вопросы и замечания аудитории, однако выступающим допущены незначительные ошибки в изложении материала и ответах на вопросы. «удовлетворительно» - выступающий демонстрирует поверхностные знания по выбранной теме, имеет затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и

				терминологии курса; отсутствует сопроводительный демонстрационный материал. «неудовлетворительно» - доклад не подготовлен либо имеет существенные пробелы по представленной тематике, основан на недостоверной информации, выступающим допущены принципиальные ошибки при изложении материала.
УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	Групповая дискуссия	Основной Заключительный	Групповая дискуссия - это средство, которое позволяет определить уровень сформированности профессиональных компетенций в условиях, максимально приближенных к профессиональной среде. Для проведения групповой дискуссии преподаватель, ведущий практические занятия, предлагает наиболее актуальную тему из реальной ситуации, и ставит перед аудиторией проблемные аспекты, на которые обучающийся должен обратить особое внимание, сформировать свою позицию, обосновать ее и подготовиться к участию в дискуссии. Проведение групповой дискуссии предполагает увидеть сформированность у обучающегося соответствующих компетенций, в том числе умение ставить проблему, обосновывать пути ее возможного разрешения, умение вести цивилизованный диалог, отстаивать свою точку зрения, аргументировано отвечать на позиции иных участников групповой дискуссии.	Оценка по **2-балльной зачетной** системе. Критерии «**Зачтено**» 1) свободное владение материалом предложенной темы; 2) способность участвовать в диалоге с участниками дискуссии по обсуждаемой проблеме; 3) способность выделить свой аспект проблемы и отстаивать свою точку зрения в споре; 4) точность и полнота аргументации своей точки зрения; 5) грамотная, выразительная риторика монолога и диалога. Критерии «**Не зачтено**»: 1) неучастие в обсуждении; 2) отсутствие знаний по обсуждаемой теме; 3) неумение сформулировать свою позицию и привести точную аргументацию..
	Лексический диктант	Подготовительный	Это средство проверки знаний лексико-грамматического минимума по юриспруденции в объеме, необходимом для	«отлично» - процент правильных ответов 80-100%; «хорошо» - процент правильных

		Основной	работы с иноязычными текстами в процессе профессиональной (юридической) деятельности.	ответов 65-79,9%; «удовлетворительно» - процент правильных ответов 50-64,9%; «неудовлетворительно» - процент правильных ответов менее 50%.
	Доклад	Подготовительный	Полнота знаний теоретического контролируемого материала. Умение соблюдать заданную форму изложения. Умение создавать содержательную презентацию выполненной работы; Способность находить анализировать и обрабатывать информацию в области профессиональной деятельности с использованием информационно-коммуникационных технологий.	«отлично» - доклад содержит полную информацию по представляемой теме основанную на обязательных литературных источниках и современных публикациях выступление сопровождается качественным демонстрационным материалом (слайд-презентация раздаточный материал); выступающий свободно владеет содержанием, ясно и грамотно излагает материал; свободно и корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории; точно укладывается в рамки регламента (7 минут). «хорошо» - представленная тема раскрыта, однако доклад содержит неполную информацию по представляемой теме; выступление сопровождается демонстрационным материалом (слайд-презентация раздаточный материал); выступающий ясно и грамотно излагает материал аргументированно отвечает на вопросы и замечания аудитории, однако выступающим допущены незначительные ошибки в изложении материала и ответах на вопросы. «удовлетворительно» - выступающий демонстрирует поверхностные знания по выбранной теме, имеет затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии курса отсутствует сопроводительный демонстрационный материал. «неудовлетворительно» - доклад не подготовлен либо имеет существенные пробелы по представленной тематике основан на недостоверной информации выступающим допущены принципиальные ошибки при изложении материала.

6.2 .**Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы.**

Процедура оценивания компетенций обучающихся основана на следующих стандартах:

1. Периодичность проведения оценки.

2. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися группы) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекс мер по устранению недостатков.

3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.

4. Соблюдение последовательности проведения оценки.

Текущая аттестация обучающихся. Текущая аттестация обучающихся по дисциплине «Иностранный язык делового общения» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ОАНО ВО МПСУ и является обязательной.

Текущая аттестация по дисциплине «Иностранный язык делового общения» проводится в форме опроса и контрольных мероприятий по оцениванию фактических результатов обучения обучающихся осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- степень усвоения теоретических знаний (анализ и оценка активности и эффективности участия в практических занятиях, дискуссиях, тестирование и т.д.);
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы (работа на практических занятиях, выполнение практических заданий);
- результаты самостоятельной работы .

Активность обучающегося на занятиях оценивается на основе выполненных обучающимся работ и заданий, предусмотренных данной рабочей программой дисциплины.

Кроме того, оценивание обучающегося проводится на текущем контроле по дисциплине. Оценивание обучающегося на контрольной неделе проводится преподавателем независимо от наличия или отсутствия обучающегося (по уважительной или неуважительной причине) на занятии. Оценка носит комплексный характер и учитывает достижения обучающегося по основным компонентам учебного процесса за текущий период.

Оценивание обучающегося носит комплексный характер и учитывает достижения обучающегося по основным компонентам учебного процесса за текущий период с выставлением оценок в ведомости.

6.3.1. Задания для проведения текущего контроля обучающихся

Тема дисциплины	Содержание вопроса	Компетенции	Уровень освоения
Раздел 1. Money talks. Money works.	The _____ gave an interview to a journalist last week. **employer** employment employed employee	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке. **УК-4.5 Владеет** навыками извлечения необходимой информации из оригинального текста на иностранном языке по проблемам экономики и бизнеса.	**Базовый**
	The British are quite proud of their _____ system. **political** politics politic policy	**УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Базовый**
	1.Заполните пропуск Many people work hard to _____ their families . **support** earn get help	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке. **УК-4.5 Владеет** навыками извлечения необходимой информации из оригинального текста на иностранном языке по проблемам экономики и бизнеса.	**Повышенный**
	Выберите реплику, наиболее соответствующую ситуации общения Formal: The following documents are required when appointing a temporary employee without competition. Informal: I've never worked as a _____ myself. **temp** tempemp temp emp tempo	**УК-4.3. Умеет** использовать Иностранный язык делового общения в межличностном общении и профессиональной деятельности. **УК-4.4 Умеет** использовать современные коммуникативные технологии для осуществления процесса финансового консультирования. навыками медиатора в финансовой сфере	**Высокий**
	Выберите реплику, наиболее соответствующую ситуации общения Student: “Have you had time to mark my composition?” Teacher: “_____	**УК-4.4 Умеет** использовать современные коммуникативные технологии для осуществления процесса финансового консультирования. навыками медиатора в финансовой сфере	**Высокий**

	” **Yes, it was quite good, and I’ve underlined the mistakes you’ve made.** Yes, and I do hope you don’t mind my saying this but you’ve made one or two tiny mistakes. Oh, dear, you look awful, what’s the matter with you? Yes, I have.		
Раздел 2. Let's agree to disagree	She became _____ about her job as time went on. **less enthusiastic** little enthusiastic the more enthusiastic least enthusiastic	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке.	**Базовый**
	The Volga is the _____ river in Europe. **longest** longer more long long	**УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Базовый**
	In the middle of _____ many parts of Europe were experiencing a tremendous economic boom. **the sixties** the sixty’s the sixtieth the sixty	**УК-4.3. Умеет** использовать Иностранный язык делового общения в межличностном общении и профессиональной деятельности.	**Повышенный**
	The book won’t be published until next year, _____ is disappointing. **which** how what that	**УК-4.3. Умеет** использовать Иностранный язык делового общения в межличностном общении и профессиональной деятельности.	**Высокий**
Раздел 3. Survive and thrive	The Moscow underground is the _____ in the world. **best** better goodest most good	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке.	**Базовый**

	He was _____ able to carry his trunk. **hardly** hard harder harlier	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке.	**Базовый**
	Let's stop at this restaurant for a quick _____. **meal** smile walk menu	**УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка **УК-4.3. Умеет** использовать Иностранный язык делового общения в межличностном общении и профессиональной деятельности.	**Повышенный**
	I'm a student of _____. **economics** economy economic economical	**УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка **УК-4.3. Умеет** использовать Иностранный язык делового общения в межличностном общении и профессиональной деятельности.	**Повышенный**
Раздел 4. Fast lane through the ranks	He speaks English perfectly _____ he has never been to England. **though** so that as provided	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке. **УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Базовый**
	I'll go to there tomorrow _____ I am too busy. **unless** if until before	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке. **УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Базовый**

	To understand the characteristics of learners at different age-grades educational psychology applies theories of human _____. **development** knowledge efforts relation	**УК-4.3. Умеет** использовать Иностранный язык делового общения в межличностном общении и профессиональной деятельности.	**Базовый**
	A _____ helps you plan your expenses according to your income. **budget** check interest rate wage	**УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Повышенный**
	To understand the characteristics of learners at different age-grades educational psychology applies theories of human _____. **development** knowledge efforts relations	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке. **УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Повышенный**
	The businessman was asked for a customs _____or commercial samples. **declaration** litigation form arbitration	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке. **УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Повышенный**
	Modern _____ emerged from the variety shows of the early 20th century. **musical theatre** opera ballet drama	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке. **УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	

6.3.2. Задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся.

Промежуточная аттестация обучающихся. Промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине «Иностранный язык делового общения» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ОАНО ВО МПСУ и является обязательной.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Иностранный язык делового общения» проводится в соответствии с учебным планом в 1-2-м семестрах в виде зачета, экзамена в период зачетно-экзаменационной сессии в соответствии с графиком проведения зачетов, экзаменов.

Тема дисциплины	Содержание вопроса	Компетенции	Уровень освоения
Раздел 1. Money talks. Money works.	He is a fast runner. I can't run as _____ as he. **fast** fastly faster fastest	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке. **УК-4.5 Владеет** навыками извлечения необходимой информации из оригинального текста на иностранном языке по проблемам экономики и бизнеса.	**Базовый**
	It's _____ to drive without a licence. **illegal** illegally unlegal unlegally	**УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Базовый**
	She spends hours _____ the Internet every day. **surfing** visiting clicking downloading	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке.	**Повышенный**
	If you _____ on this icon, a picture will come up. **click** press tick download	**УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Повышенный**
Раздел 2. Let's agree to disagree	Выберите реплику, наиболее соответствующую ситуации общения Boss:'Do you see what I mean?' Employee':_____" **Yes, but I'm not sure I quite agree.** Yes, and I don't agree with you. Yes, do, please. I don't think so.	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке. **УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Повышенный**

	Выберите реплику, наиболее соответствующую ситуации общения Hotel receptionist: “How can I help you?” Employee: “_____” **Hello, I have a reservation in my company’s name.** I have a reservation. Hello, do you reserve my company? Hello. Do you have any vacancies?	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке. **УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Повышенный**
	Georgio Armani started his successful clothes label in the late _____. **seventies** seventy seventieth seventies’	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке. **УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Базовый**
	Georgio Armani started his successful clothes label in the late _____. **seventies** seventy seventieth seventies’	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке. **УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Повышенный**
Раздел 3. Survive and thrive	My dictionary is as _____ as hours. **good** better best gooder	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке.	**Базовый**
	During the next few years it quickly became _____ main trading center in Britain. **the** a an **-**	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке.	**Базовый**
	_____ is unfortunately growing in the country. **unemployment** employment employers	**УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Повышенный**

	the unemployed	**УК-4.3. Умеет** использовать Иностранный язык делового общения в межличностном общении и профессиональной деятельности.	
	The sales have increased _____ this year. **significantly** magnificently aufully dramatically	**УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка **УК-4.3. Умеет** использовать Иностранный язык делового общения в межличностном общении и профессиональной деятельности.	**Повышенный**
Раздел 4. Fast lane through the ranks	Cultural _____ are general practices found in every culture. **universals** institutions programmes events	**УК-4.3. Умеет** использовать Иностранный язык делового общения в межличностном общении и профессиональной деятельности.	**Базовый**
	We really can't delay any more with our plans and must _____ down to business as soon as possible. **get** set cut find	**УК-4.3. Умеет** использовать Иностранный язык делового общения в межличностном общении и профессиональной деятельности.	**Базовый**
	Despite all the alterations that are taking place in the department store, the management wanted to explain it was business as _____. **usual** common practical frequent	**УК-4.3. Умеет** использовать Иностранный язык делового общения в межличностном общении и профессиональной деятельности.	**Базовый**
	I'm afraid it won't be possible to talk to the boss today because he's away	**УК-4.3. Умеет** использовать Иностранный язык делового общения в межличностном	**Базовый**

	_____ business till Tuesday. **on** off for to	общении и профессиональной деятельности.	
	The whole site has nothing but offices and administration centres and that's why we call it a business _____. **park** place situation field	**УК-4.3. Умеет** использовать Иностранный язык делового общения в межличностном общении и профессиональной деятельности.	**Базовый**
	For most young people, their friends have the biggest _____ on them. influence success experience information	**УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Повышенный**
	Заполните пропуск Nine of ten graduates have already found their_____. **employment** bonus business activity	**УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Повышенный**
	The businessman was asked for a customs _____or commercial samples. **declaration** litigation form arbitration	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке. **УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Повышенный**
	Modern _____ emerged from the variety shows of the early 20th century. **musical theatre** opera ballet drama	**УК-4.1. Знает** основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке. **УК-4.2. Знает** лингвистические и стилистические особенности профессионального и делового иностранного языка	**Повышенный**

	Ответьте на вопрос: Why couldn't Sarah invite Kathy to come in? **her mother disapproved of her daughter's friend.** their house was in a mess. her mother was suffering from a bad headache Kathy had come to their house to nose around.	**УК-4.3. Умеет** использовать Иностранный язык делового общения в межличностном общении и профессиональной деятельности. **УК-4.4 Умеет** использовать современные коммуникативные технологии для осуществления процесса финансового консультирования. навыками медиатора в финансовой сфере	**Повышенный**
	Выберите реплику, наиболее соответствующую ситуации общения Boss: "Do you see what I mean?" Employee: "_____" **Yes, but I'm not sure I quite agree.** Yes, and I don't agree with you. I don't think so. Yes, do, please.	**УК-4.3. Умеет** использовать Иностранный язык делового общения в межличностном общении и профессиональной деятельности. **УК-4.4 Умеет** использовать современные коммуникативные технологии для осуществления процесса финансового консультирования. навыками медиатора в финансовой сфере	**Повышенный**
	Office manager: "have you got our last fax?" Manager of the umbrella company: "_____" **Yes, sir. We got it the day before yesterday and are ready to fulfil the order.** Yes, but why are you wondering. Not yet. Yes, we have.	**УК-4.3. Умеет** использовать Иностранный язык делового общения в межличностном общении и профессиональной деятельности. **УК-4.4 Умеет** использовать современные коммуникативные технологии для осуществления процесса финансового консультирования. навыками медиатора в финансовой сфере	**Повышенный**

<u>Задания на высокий уровень освоения</u>

УК-4.1. Знает основные приемы выражения своих мыслей и мнения в межличностном общении на иностранном языке.
УК-4.2. Знает лингвистические и стилистические
особенности профессионального и
делового иностранного языка
УК-4.3. Умеет использовать Иностранный язык делового общения в межличностном общении и профессиональной деятельности.
УК-4.4 Умеет использовать современные коммуникативные технологии для осуществления процесса финансового консультирования.
навыками медиатора в финансовой сфере
УК-4.5 Владеет навыками извлечения необходимой информации из оригинального текста на иностранном языке по проблемам экономики и бизнеса.

Задание 1.
Определите, к какому виду делового документа относится представленный ниже отрывок:
Dear Sirs,
Further to the recent discussions we had with Mr. Otten from Brown & Co. in London we would be grateful to you if you will send us your new catalogues for the latest model of refrigerator. If you can guarantee prompt delivery and can quote really competitive prices we shall be able to place an order with you for 250 refrigerators …

Letter of enquiry/request
contract
Memo
CV

Задание 2.
Определите, к какому виду делового документа относится представленный ниже отрывок:
Dear Sir, Thank you for your letter of 31st August in which you asked if it would be possible for you to have a room on the ground floor in the hotel Splendido in El Kabab for your holiday at Christmas. Mr. Omar, the manager, assures us that this is possible, so we have made a reservation in your name. ….

бронирование
благодарность
запрос
заявка

Задание 3.
Определите, к какому виду делового документа относится представленный ниже отрывок:
Menu – fried fish and chips – sausage, egg and chips – steak pie and chips – cold meat, with salad or chips – cocoa – ice-cream – tea – coffee – juice

меню
афиша
анонс
объявление

Задание 4.
Определите, к какому виду делового документа относится представленный ниже отрывок:
Big world
7.0 News
8. The art of pleasing people
9.15 Walkie-talkie
9.50 Empty nest
10.20 A gardeners' guide
10.45 Hysteria-2. Dorothy has problems. ….

телепрограмма
афиша
телеграмма
опрос

Задание 5.
Определите, к какому виду делового документа относится представленный ниже отрывок:
Football League .1
Newcastle United
Versus
DERBY COUNTRY
At St. James' Park
Wednesday 28th February 200…
Kick-off 7-30 p.m.
Next home match –Saturday 3rd March 2000…

афиша
объявление
анонс
сообщение

Задание 6.
Определите, к какому виду делового документа относится представленный ниже отрывок:
This short reference is designed primarily for those students who already possess basic knowledge of English and its aspects and for those who never communicate in English in various informal situations. It offers samples in English fiction, everyday conversations and colloquial patterns.

предисловие
аннотация
обзор
введение

Задание 7.
Дорогой, Саша! Получили от тебя письмо, в котором ты пишешь о своей командировке в Италию, очень за тебя рады. А также мы беспокоимся о твоем слабом здоровье …

частное письмо
записка
телефонный разговор
телеграмма

Задание 8.
Определите, к какому виду делового документа относится представленный ниже отрывок:
Company "Bell & Fred, Ltd. Invites specialists of sewing system from the Russian city Obninsk to participate in specialized exhibition of sewing equipment, which will be held on 23rd October till 25th October 200…
We guarantee lodging, telephone, feeding, transportation for three members of the delegation and one leader. ….

приглашение за границу
бронирование
ответ на запрос
письмо

Задание 9.
Определите, к какому виду делового документа относится представленный ниже отрывок: контракт
Rossexport, Moscow, hereinafter referred to as the Seller and British Asbestos Ltd., London, hereinafter referred as the Buyer, hereby agree as follows.
1. The Seller has sold and the Buyer has bought asbestos of Russian origin on FOB terms from one of the Baltic ports at the Seller's option. The grades, price and quantity are as stated below:

контракт
договор
соглашение
намерение

Задание 10.
Определите, к какому виду делового документа относится представленный ниже отрывок:
Voronin: This is a lovely room, Mr. Dunn.
Dunn: I'm glad you like it. It's always a pleasure to sit here and read newspapers. And where do you live in Moscow, Mr. Voronin?
Voronin: We live in a three room flat in a new district of Moscow.

диалог
интервью
беседа
опрос

Задание 11.
Определите, к какому виду делового документа относится представленный ниже отрывок:
The average British family lives in a semi-detached house with a garden in the South of England. They own their house, which is situated in the suburbs of a large town. The house has three bedrooms. As a rule the family has got two children and a pet. The family drives a two-year-old Ford Cortina.

заметка в газете
объявление
обзор событий
интервью

Задание 12.
Определите, к какому виду делового документа относится представленный ниже отрывок:
Have you got a large or small flat? How many rooms are there in your flat?
Is your flat in a new or in an old district? How do you like your district?
Are there any parks and gardens in it? You live on the second floor, don't you?

вопросы к тексту
анкета
интервью
разговор

Задание 13.
Определите, к какому виду делового документа относится представленный ниже отрывок:
Paul was tired when he came out of the hotel and got into the car. "No, this hotel hasn't got any room either". "Oh," said Patricia, "this is the eighteenth, and it's already late. Let's come into a café to have a cup of coffee. And then we can phone other hotels from there". "That's a good idea," Paul said. There is a nice place over there. Let's have some very hot coffee and then I'll start telephoning".

отрывок из рассказа
диалог
интервью
опрос

Задание 14.
Определите, к какому виду делового документа относится представленный ниже отрывок:
The customs officer asked the passenger if he had got any things to declare. Then he asked him what the purpose of his visit to New York was. He wanted to know how many blocks of cigarettes he had. He wondered how long the man would stay in New York. He also wanted to know at which hotel the man was going to stay. And at last he asked the passenger what he had in the bag and wished him to have a nice stay in the USA.

текст о таможне
статья
обзор в газете
новости по TV

Задание 15.
Определите, к какому виду делового документа относится представленный ниже отрывок:
What is London? We can say that it is one of the largest cities in the world, that it is one of the most important world's business, industrial and cultural centres, that is a big port and the capital of Great Britain. London is more than two thousand and five hundred years old, it is the oldest city in the country. The population of London is about 7 million people.

отрывок из путеводителя
обзор в журнале
реферат
статья

Задание 16.
Определите, к какому виду делового документа относится представленный ниже отрывок

We are a large record store in the centre of Manchester and would like to know more about the CDs and DVDs
you advertised in last month's edition of Hi Fi. Could you tell us if the products are leading brand names, or made by
small independent companies, and if they would be suitable for recording classical music, games and video?
We would appreciate it if you send us some samples.

Letter of enquiry / request
Memo
Contract
CV

Задание 17.
Определите, к какому виду делового документа относится представленный ниже отрывок

.....
We are a large record store in the centre of Manchester and would like to know more about the CDs and DVDs you advertised in last month's edition of ***Hi Fi.*** Could you tell us if the products are leading brand names, or made by small independent companies, and if they would be suitable for recording classical music, games and video?
We would appreciate it if you send us some samples.
.....

Letter of enquiry / request
Contract
Memo
CV

Задание 18. ***Прочитайте текст.***

The City of London

In physical size and resident population, the City is the smallest city in the United Kingdom, if not in the world. Popularly referred to as "the Square Mile", it has a total area of 677 acres in the heart of the vast metropolis of London, and a night population of 5180. But by day it is estimated that some 400000 people swarm its streets and offices. Nowhere is the contrast between the resident population and the business population so marked as in the City of London. The reason for this dramatic contrast is to be found in history, and without historical background no institution in it can be fully understood: a vast market by day, a near solitude by night. A near solitude, for it has a night life of its own. Unsuspected by the casual pedestrian whose footbeats may echo through the silent alleys, there are social activities of many kinds -lectures, concerts, organ recitals, plays, oratories, banquets at Guildhall, Mansion House, or livery companies' halls, and friendly gatherings in public houses.

The City has a hive of industry, unique in its function, its government, the pattern of its daily life, the part it plays in national and international affairs. It's a collection of offices, and shops centred round the commercial and financial markets, linked to the farthest end of the earth by the cable, wireless and postal communication, by railroad, and above all by the river and the port. The City is also the nerve centre of the financial market, and the transmission of the quick and accurate information is essential to its efficient functioning. It is most difficult for us today to imagine how market news had to be transmitted over an inadequate road system, or from the port to another coasting vessels. The first General Post Office was established in the City and now is in Newgate Street. Not far from away is Faraday Building, which links the globe by telephone, radio and cable. It is no accident that the Daily Courant, the first London daily, was published at a point near Fleet street, not far from Stationers' Hall and The Times Printing Offices at Blackfriars. Fleet street was once famous for its showmen, waxworks, giants, dwarfs, strange animals, panoramas. Today it is synonymous with the world of English journalism, and has been called the Ink Street.

All day the streets are full of people, hustling along, mostly on business; but at lunch time they are thronged. For lunch time is not only the time when people eat. Gazing in shop windows, pricing, comparing, is the recreation of a great part of the feminine population -and of the male population too. But, perhaps, the most widespread pleasure is the spectacle of the City itself, its people, traffic and places.

1. Ознакомительное чтение с целью определения истинности утверждения

Задание 1.1.
Определите, является ли утверждение:
The City is the smallest city in the United Kingdom

ложным

истинным
в тексте нет информации

1.2. Ознакомительное чтение с целью определения ложности утверждения

Задание 1.2.

Определите, является ли утверждение

Fleet street was originally famous for entertainments

истинным
в тексте нет информации
ложным

1.3. Поисковое чтение с целью определения наличия в тексте запрашиваемой информации

Задание 1.3.

Определите, является ли утверждение:

Among various social activities of the City at night the author mentions the variety of lectures

истинным
ложным
в тексте нет информации

1.4. Поисковое чтение с целью определения наличия или отсутствия в тексте запрашиваемой информации

Задание 1.4.

Определите, является ли утверждение:

The author describes lunch time in the city as the time when people are having dates

в тексте нет информации
ложным
истинным

1.5. Изучающее чтение с элементами анализа информации

Задание 1.5.

Укажите, какой части текста (1, 2, 3, 4) соответствует следующая информация:

The City is the heart of business life

2
4
3
1

1.6. Изучающее чтение с элементами аннотирования

Задание 1.6.

Укажите, какой части текста (1, 2, 3, 4) соответствует следующая информация

The contrast between the resident population and the business oneадание

1
2
3
4

1.7. Изучающее чтение с элементами сопоставления

Задание 1.7.

Ответьте на вопрос:

How does the author describe lunch time in the City?

When people:

Not only eat

Are mostly on business

Are filling the city

Обучающиеся допускаются к зачету, экзамену по дисциплине в случае выполнения ими учебного плана по дисциплине: выполнения всех заданий и мероприятий, предусмотренных программой дисциплины.

Оценка знаний обучающегося на зачете, экзамене определяется его учебными достижениями в семестровый период и результатами текущего контроля знаний и ответом на зачете, экзамене.

Знания, умения, навыки студента на зачете оцениваются оценками: «зачтено», «не зачтено».

Знания умения, навыки обучающегося на экзамене оцениваются оценками: «отлично, «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Основой для определения оценки служит уровень усвоения обучающимися материала, предусмотренного данной рабочей программой.

Экзамен состоит из двух частей: первая часть предполагает итоговую письменную контрольную работу по лексико-грамматическому материалу курса и предваряет устную часть.

I. Чтение, письменный перевод со словарем профессионально – ориентированного текста объемом 1500-2000 печатных знаков, обсуждение его содержания на английском языке.

II. Устное изложение одной из изученных в течение курса тем.

6.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

6.3.1 Типовые задания для проведения текущего контроля обучающихся

I. Choose the right option:

1. Yesterday <u>I phoned/</u> I've phoned the bank about my credit.
2. I work/ have worked here since the end of the last year.
3. Your taxi has just arrived/ just arrived.
4. We're enjoying our trip. We have made/ made a lot of useful contacts.
5. I've seen/ saw Hugh Hopper a few days ago.
6. We went/ have been to an interesting seminar last week.
7. During the previous talks they agreed/ have agreed to lower the prices.
8. Have you looked/ did you look through the latest catalogue yet?
9. I'm afraid Patrizia left/ has left the office an hour ago.
10. I'm afraid Patrizia isn't here- she left/ has left the office.

II. ***Translate into English:***

Федеральная резервная система контролирует разнообразные финансовые учреждения и является «банком банкиров». 2. Все национальные банки являются членами Федеральной резервной системы владеют ею совместно с правительством. 3. Банки - члены Федеральной резервной системы время от времени берут ссуды в местных резервных банках. 4. Федеральная резервная система предоставляет финансовую поддержку и консультирует своих членов. 5. Банки-члены Федеральной резервной системы получают дивиденды на капитал, которым владеют резервные банки. 6. Федеральная резервная система контролирует поступление денежных средств. 7. Самое сильное оружие системы - дополнительные резервные обязательства 8. Если банк держит на руках 30 процентов фондов, он может давать ссуду из остальных 70 процентов. °. Когда Федеральная резервная система покупает правительственные ценные бумаги, поступление денег увеличивается. 10. Система использует эти методы для «тонкой настройки» экономики. 11. Федеральная резервная система также устанавливает предельные уровни кредитования, покупок капитала и ценных бумаг. 12. Она также передает чеки из банка, где они были учтены, в банк, где они были выписаны. 13. Система страхует вклады на случай банкротства банка. 14. Она дает клиентам сведения о состоянии банка и его наличного капитала.

III. Match the words with their explanations.

1. Mob	a. connected with beauty and art
2. aesthetic	b. a big crowd of people
3. late	c. to found a group of
4. crusty	d. not willing
5. forge the chain	e. dead
6. reluctant	f. to develop a plan
7. spawning ground	g. ability to understand other people’s feelings
8. devise a program	h. bad-tempered
9. sensitivity	i. a place to try all the components of the plan

IV. Complete the sentences with the expressions in *italics*.

Transparency, bribes, ethics, stakeholders, social audits, stakeholder theory, social reporting, public relations, exercise

1. The company was accused of giving …… to local officials in order to allow their products into the country more quickly.

2. Voters demanded that there should be greater …… in the election process so that they could understand it fully.

3. Following the scandals of Enron, Worldcom and others, there is greater emphasis in business schools on the teaching of …….

4. The management has to be aware of its wider responsibilities to the community, not just employees and shareholders, when presenting new proposals. This is sometimes called ……

5. There is a risk that companies in industries that are more renowned for polluting and exploiting that caring and sharing could adopt …… …… and use it to highlight their more ethical activities, purely as a …… …….

6. Auditors should also be required to report to a wider interest group than just the shareholders. These …… could include bankers, customers and suppliers, potential shareholders, employees and even government departments.

Примерные темы презентаций:

1. The mystical power of free trade

2. Silicon valley

3. Social Responsibility of Business: Meaning, Concept, Importance and Barriers

Примерные темы докладов:

1. Global economy and international cooperation

2. Recent advancements in business and technology

3. The role of economy in the modern society

4. What makes people acquisitive?

5. High-ranking environmental problems

6. A short cut to success

Примерные темы для групповых дискуссий:

1. What challenges does the society face today?

2. What problems are especially topical for Russia (your own country)?

3. What makes a man social?

4. Are you a gregarious person, enjoying socializing, or do you prefer to stay alone in a distant place, savouring its tranquility?

5. How do the problems of society affect the economy of the country?

Примерный список слов и выражений для лексического диктанта:

Тема 1.2.

Depreciate, precipitate, sham, clandestine, fortuitous, circumvent, reticent, inadvertent, equivocate, disseminate.

1. be in fix 2. be in a tight corner 3. be in a muddle 4. get our act together 5. get to the bottom of things 6. get sb to sit up and take notice 7. turn the tide 8. get a grasp of sth 9. see the light at the end of the tunnel 10. come to a dead end 11. reach the turning

Тема 3.2

Viable, allocate, grapple with, immensity, immensely, beset, sparse, divert.

Complement, overpower, contingency, foible, complaint, incapacitate, innocuous, lucid, fair to both sides, meticulous, preposterous, presumptuous, repugnant, repudiate

6.3.2 Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Типовые вопросы к зачету
1. Entrepreneurship
2. Risky business
3. Sales tactics
4. Social responsibilities of business
5. Man and society
6. The power of free trade

Типовые вопросы к экзамену
1. Economics and ecology
2. The future of ethically responsible companies

3. The tricks used to attract customers
4. Genetic engineering
5. A short way to success
6. The main issues of the 21st century
7. Head hunters: how to get headhunted

Примерные тексты для перевода

Before During and After Meetings
by Sunanda K. Chavan

A meeting is a gathering of two or more people that has been convened for the purpose of achieving a common goal through verbal interaction, such as sharing information or reaching agreement. Meetings may occur face to face or virtually, as mediated by communications technology, such as a telephone conference call, a skyped conference call or a videoconference.Making the meetings effective and getting the desired output is the main objective for conducting a meeting.

What things have to be done before the meetings?

First of all fix a purpose of the meeting

Fix an agenda for the meeting.

The agenda that is decided should be circulated prior to members so even they feel involved and updated.

Fix the time of the meeting and adhere to it and respect and value time of members of the meetings.

The arrangement should be such that members in the meeting are able to see each other face hence it can be semi circle or circular arrangement.

What at the time of meeting?

Welcome members to the meeting You can also serve refreshments as well which act as icebreakers.

Start on time. End on time.

Stick to the agenda.

You can ignite GD to get views and ideas. Hence improving the quality of decisions as well as members get a feeling that attending the meeting is worth.

Keep conversation focused on the topic. Feel free to ask for only constructive and non- repetitive comments. Keep minutes of the meeting for future reference in case a question or problem arises.

What to do after the meeting?

Write up and distribute minutes within 3 or 4 days.

Discuss problems during the meeting with officers & come up with ways improvements

Conduct a periodic evaluation of the meetings. Note any areas that can be analyzed and improved for more productive meetings.

Meetings can either be very productive or a complete waste of time...depending on how you choose to run your meeting.

You don't need a large number of people, just invite the people who will add value and who really need to be there.

5 Questions to Ask When Hiring an Ecommerce Web Developer

By James Woodgate

Choosing a professional, creative and reliable ecommerce web developer is one of the most important business decisions you'll make. While small businesses with straighforward needs can often get by with an out-of-the-box ecommerce solution, businesses with more complicated needs may need to turn to a professional ecommerce web developer. As a business owner, you need to be absolutely confident that your money is well-invested, and that your ecommerce project fulfills all of your ideas and requirements. However, with such a large number of web development companies running in the industry today, your search may turn into a daunting task. Here are the top 5 essential questions to ask before hiring an ecommerce web developer.

1. What Is Your Experience Developing Ecommerce Websites?

When hiring an ecommerce web developer, it is of the utmost importance that you check the company's professional history and breadth of experience. You can hardly expect top-notch quality and complete satisfaction with your ecommerce website if you hire a novice, or even an individual with just 1-2 years of experience in the field. Instead, opt for established developers with a high level of expertise, who have sufficient experience building online stores of all sizes. Don't hesitate to ask for their project portfolio, which is a perfect representation of how professional, experienced and creative they are. When looking through their previous projects, pay attention to various aspects, such as the storefront design, site navigation, overall functionality and dynamic features. This will help you understand what to expect with your future online store.

2. What Ecommerce Software Do You Use to Create Online Stores?

Developers often use ecommerce software, also known as an online shopping cart, to build an online store and let it perform its primary function of exposing and selling goods online. There are plenty of ecommerce software solutions available on the web market today, all varying in terms of functionality, technologies used, flexibility level provided, usability and pricing. Obviously, not every solution can perfectly fit your future project. You should be aware that the type of ecommerce platform used will certainly have a significant impact on your overall online business efficiency and success.
Therefore, when asking your ecommerce developer this question, you should take the time to do comprehensive research to make sure that this particular ecommerce software is advanced and powerful, while still user-friendly. Make sure it's flexible enough that it will allow you to effectively manage your store and handle all essential ecommerce tasks and processes on a daily basis, even without technical knowledge. Note: the use of open-source solutions and technologies typically points to a reasonable cost of web development services.

1. **Do You Provide Custom Development Services?**

With the internet market getting more and more competitive, you will surely need to make use of every possible opportunity to make your online store stand out from the crowd. If you have any exclusive ecommerce project in mind, then you should definitely make sure that your ecommerce developer is ready to provide custom services. For instance, you may want to have your storefront designed with elegant layouts, or you might want to enrich your store with additional innovative options like customer-friendly categorization, smart product search, multi-language and -currency support, virtual fitting and sizing and social shopping options. While working with custom ecommerce developers, you can enjoy total peace of mind knowing that your brilliant and exclusive ideas will be turned into a beautiful, custom ecommerce website.

4. Do You Implement SEO Capabilities?

No doubt your ranking in Google and other popular search engines will greatly influence your overall online success. It is more than crucial that your ecommerce developer implements highly effective SEO techniques and add-ons while creating your online store, like those that generate static URLs, edit page meta data, create custom meta and title tags, and provide table-less layouts. These functions can make a significant contribution to your SEO efforts and help you to achieve stable indexing and top results in various search engines, ultimately driving more potential buyers to your online marketplace.

5. Are You Ready to Make My Online Store Mobile-Friendly?

In our era of mobile technology advancements, consumers are becoming more and more addicted to their smartphones and tablet PCs, often using them for on-the-go shopping. For this reason, it is crucial that you have a mobile-friendly online store to let your customers easily reach you and enjoy the shopping experience from their favorite mobile devices. Make sure that your developer

has experience in creating functional, fully optimized mobile ecommerce websites. For the best functionality, have your ecommerce provider integrate specific mobile applications, allowing you to manage and control your store and online sales from any mobile gadget on the go.

Indeed, choosing the right professional with great skills and sufficient experience can make a dramatic difference for any job. Hopefully, this list of questions will help you in your selection process, ensuring you find an ideal ecommerce developer for your online venture.

Factors Considered in Assessing Credit Default Risk

The most obvious way to protect against credit risk is to analyze the creditworthiness of the borrower. In performing such an analysis, credit analysts evaluate the factors that affect the business risk of a borrower. These factors can be classified into four general categories—the quality of the borrower; the ability of the borrower to satisfy the debt obligation; the level of seniority and the collateral available in a bankruptcy proceeding; and restrictions imposed on the borrower.

In the case of a corporation, the quality of the borrower involves assessing the firm's business strategies and management policies. More specifically, a credit analyst will study the corporation's strategic plan, accounting control systems, and financial philosophy regarding the use of debt. In assigning a credit rating, Moody's states:

"Although difficult to quantify, management quality is one of the most important factors supporting an issuer's credit strength. When the unexpected occurs, it is a management's ability to react appropriately that will sustain the company's performance."[1]

The ability of the borrower to meet its obligations begins with the analysis of the borrower's financial statements. Commonly used measures of liquidity and debt coverage combined with estimates of future cash flows are calculated and investigated if there are concerns. In addition, the analysis considers industry trends, the borrower's basic operating and competitive position, sources of liquidity (backup lines of credit), and, if applicable, the regulatory environment. An investigation of industry trends aids a credit analyst in assessing the vulnerability of the firm to economic cycles, the barriers to entry, and the exposure of the company to technological changes. An investigation of the borrower's various lines of business aids the credit analyst in assessing the firm's basic operating position.

A credit analyst will look at the position as a creditor in the case of a bankruptcy. The US Bankruptcy Act comprises 15 chapters, each covering a particular type of bankruptcy. Of particular interest here are Chapter 7, which deals with the liquidation of a company, and Chapter 11, which deals with the reorganization of a company. When a company is liquidated, creditors receive distributions based on the *absolute priority rule* to the extent that assets are available. The absolute priority rule is the principle that senior creditors are paid in full before junior creditors are paid anything. For secured creditors and unsecured creditors, the absolute priority rule guarantees their seniority to equity holders. However, in the case of a reorganization, the absolute priority rule rarely holds because in practice unsecured creditors do in fact typically receive distributions for the entire amount of their claim and common stockholders may receive something, whilesecured creditors may receive only a portion of their claim. The reason is that a reorganization requires the approval of all the parties. Consequently, secured creditors are willing to negotiate with both unsecured creditors and stockholders in order to obtain approval of the plan of reorganization.

The restrictions imposed on the borrower (management) that are part of the terms and conditions of the lending or bond agreement are called *covenants*. Covenants deal with limitations and restrictions on the borrower's activities. Affirmative covenants call on the debtor to make promises to do certain things. Negative covenants are those that require the borrower not to take certain actions. A violation of any covenant may provide a meaningful early warning alarm, enabling

lenders to take positive and corrective action before the situation deteriorates further. Covenants play an important part in minimizing risk to creditors.

Securitization

Securitization involves the pooling of loans and/or receivables and selling that pool of assets to a third-party, a special purpose vehicle (SPV). By doing so, the risks associated with that pool of assets, such as credit risk, are transferred to the SPV. In turn, the SPV obtains the funds to acquire the pool of assets by selling securities. When the pool of assets consists of consumer receivables or mortgage loans, the securities issued are referred to as *asset-backed securities*. When the asset pool consists of corporate loans, the securities issued are called *collateralized loan obligations*.
A major reason why a financial or nonfinancial corporation uses securitization as a fund-raising vehicle is that it may allow a lower funding cost than issuingsecured debt. However, another important reason is that securitization is a risk management tool. Although the entity employing securitization retains some of the credit risk associated with the pool of loans (referred to as retained interest), the majority of the credit risk is transferred to the holders of the securities issued by the SPV.

Credit Derivatives

A financial derivative is a contract designed to transfer some form of risk between two or more parties efficiently. When a financial derivative allows the transfer ofcredit exposure of an underlying asset or assets between two parties, it is referred to as a *credit derivative*. More specifically, credit derivatives allow investors either to acquire or to reduce credit risk exposure. Many institutional investors have portfolios that are highly sensitive to changes in the credit spreadbetween a default-free asset and a credit-risky asset, and credit derivatives are an efficient way to manage this exposure. Conversely, other institutional investorsmay use credit derivatives to target specific credit exposures as a way to enhance portfolio returns. Consequently, the ability to transfer credit risk and return provides a tool for institutional–investors; the potential to improve performance. Moreover, corporate treasurers can use credit derivatives to transfer the risk associated with an increase in credit spreads (i.e., credit spread risk).
Credit derivatives include credit default swaps, asset swaps, total return swaps, credit linked notes, credit spread options, and credit spread forwards. In addition, there are index-type or basket credit products that are sponsored by banks that link the payoff to the investor to a portfolio of credits. Credit derivatives are over-the-counter instruments and are therefore not traded on an organized exchange. Hence, credit derivatives expose an investor to counterparty risk, and this has been the major concern in recent years in view of the credit problems of large banks and dealer firms who are the counterparties.
Credit derivatives also permit banks to transfer credit risk without the need to transfer assets physically. For example, in a collateral loan obligation, a bank can sell a pool of corporate loans to a special purpose vehicle (SPV) in order to reduce its exposure to the corporate borrowers. Alternatively, it can transfer thecredit risk exposure by buying credit protection for the same pool of corporate loans. In this case, the transaction is referred to as a *synthetic collateralized loan obligation.*
An understanding of credit derivatives is critical even for those who do not want to use them. As Alan Greenspan, then the Chairman of the Federal Reserve Board, in a speech on September 25, 2002, stated:
“The growing prominence of the market for credit derivatives is attributable not only to its ability to disperse risk but also to the information it contributes to enhanced risk management by banks and other financial intermediaries. Credit default swaps, for example, are priced to reflect the probability of net loss from the default of an ever broadening array of borrowers, both financial

and non-financial."[2]

FS ORGANISATIONS NEED TO FOCUS ON THE CUSTOMER TO SECURE THEIR SHARE OF THE RECOVERY

By Richard Goold, Executive Director at Moorhouse

As the economy passes the pre-recession peak, the impact on the financial services (FS) sector is clear. Whereas previously traditional FS organisations were king in the marketplace, the move by regulators to open the market to new entrants is creating new competition within the industry. Tesco's recent decision to launch a current account is a prime example of the way in which the retail banking sector is changing. Tesco might be the first supermarket to launch a current account, but it is by no means going to be the only one to make this move. Established banks cannot rely on existing customers staying with them just because they have been customers for life or even generations. The competitive landscape, ease of being able to switch and increasing expectations of customers are redefining the market. Growth, and in some cases survival, will be dependent on their relationship with the customer and the experience that customers ultimately have with their organisation.

After the government opened up the banking market more widely, there has been an influx of challenger organisations delivering banking services effectively and at competitive rates, leading to disruption of the traditional model. Furthermore, the quality of service that customers now expect has changed significantly in the past ten years. Customers expect organisations supplying services to be more customer focused than in the past which is posing some particular challenges for FS organisations. It is no surprise that retailers seek to enter this sphere as their 'customer is always right' attitude is more closely aligned with these new expectations.

Retail banking is a transactional experience which aligns to the strengths of the retail industry. Supermarkets are well poised to disrupt this market as they are adept at focusing on customer experience and can apply this to creating desirable banking services. For example, supermarket retailers can integrate banking services in to existing supermarket space creating more of a one-stop shop for customers. Alongside ample and free parking as well as extended opening hours, customers have far better access to banking services when they want them. Furthermore, supermarkets already possess sizeable customer bases, huge store networks and an excellent knowledge of their customers' preferences as they are able to access data collected through loyalty schemes. In fact, with the vast amount of data that has been collected through loyalty schemes the opportunity for supermarkets to be both proactive and innovative in offering suitable add on FS products and driving customer loyalty is not insignificant.

Traditional banks must compete with supermarkets and challenger banks to offer a more flexible service that will appeal to customers. This is typified by the seven day service now offered by banks that allows customers to switch their current accounts from one provider to another more quickly and easily. The government is even considering mandating that banks must allow their customers to be able to switch their current accounts immediately. As the emphasis on choice has risen, the power in the relationship has shifted from banks to their customers.

An unexpected consequence of the financial crisis is the rise of shadow banking. As financial institutions have withdrawn from offering certain services, shadow banks have multiplied offering an alternative to traditional banks. Shadow banking, as it stands, ranges from the extremes of

unregulated lending services that charge high interest rates, to other sources of funding. In the absence of banks providing necessary services to SMEs, many turned to crowdsourcing and peer to peer (P2P) services as a means of obtaining loans. As other sources rush to meet the need of customers that are unable to obtain loans from traditional organisations, it is these established firms that are losing out. Although the market share of P2P lending accounts is still very small, they are on the rise and collectively can still disrupt the market.
The rise of shadow banking and challenger firms should be a wake up call for the traditional financial institutions. In the wake of the global financial crisis, trust in the banking industry is low and banks must work hard to win the confidence of customers. Traditional FS firms need to change their mindset, otherwise they risk failing to make the investment and changes necessary to stay ahead of the competition.

In the aftermath of the recession, organisations were focused on cost reduction, consolidation and protecting core services. However, it is detrimental to remain in this mindset as the economy recovers and returns to robust growth. Our 2014 Barometer on Change, a survey among 200 of the most senior FTSE, multinational and public sector leaders in the UK, found that only half of businesses are "extremely clear" about their strategy. Around a quarter (22%) of the UK's biggest organisations say their strategy is only "quite clear", while only just over half (52%) of business leaders say that their strategy is "extremely clear", up from 44% in 2013. If FS organisations are to remain competitive, they need to develop a strategy focused on developing a long-term relationship with their customers.
Customer experience cannot be underestimated. If an organisation truly succeeds at putting customers at the heart of what they do, they are likely to reap big rewards. Whilst many organisations have a customer engagement strategy in place, this must be assessed and revisited every six months at least. Customer engagement is not a box to be ticked each year, it should be a core and strategic focus for all organisations. Developing this strategic focus allows organisations to adopt a big picture view enabling them to see the benefits of each action.

While strategic focus is important, some quick wins early on in a programme can be a good way to motivate staff and create ' buy in'. This will help ensure support for these projects and help organisations resist the urge to re-allocate resource to short-term non-strategic initiatives. Without a clear strategy, it is much harder to prioritise and compare actions. FS organisations should create a single view of investments across the business and review them as a whole regularly to make sure they are achieving their objectives.

To take advantage of growth, organisations have to do new things. Unless they can turn strategy into action extremely quickly, they won't be able to take advantage of the better economic outlook or stay ahead of the competition. However, securing the resources needed to deliver actions is crucial. Building partnerships both internally and externally will help to ensure the right skilled resource, at the right time, at the greatest value. It is up to project managers to demonstrate greater flexibility and be multi-disciplined – they are at their most effective when they can apply business analysis skills and subject matter expertise. There is a greater need for agility, responsiveness and engagement within the industry and it is up to the people within an organisation to ensure that the company has the necessary strategic focus and the means to put this in practice.

Challenger banks are currently the furthest ahead in the sector as they embrace innovation and build a strategy around their customers' needs. Challenger banks have an advantage as they build their companies from new without being constrained by legacy or technology infrastructure.
Unless traditional FS organisations seek to make the necessary changes to their strategy, they may

find themselves lagging even further behind. Innovation and transformation in their businesses is going to be crucial to remaining competitive and to ensure that they take advantage of growth.

Social responsibility of business

Post: Gaurav Akrani. Date: 7/20/2013.

The social responsibility of business means various obligations or responsibilities or duties that a business-organization has towards the society within which it exists and operates from.

Generally, the social responsibility of business comprises of certain duties towards entities, which are depicted and listed below.

Figure No. 1 Social Responsibility of Business Towards Society.

1.Shareholders or investors who contribute funds for business.

2.Employees and others that make up its personnel.

3.Consumers or customers who consumes and/or uses its outputs (products and/or services).

4.Government and local administrative bodies that regulate its commercial activities in their jurisdictions.

5.Members of a local community who are either directly or indirectly influenced by its activities in their area.

6.Surrounding environment of a location from it operates.

7.The general public that makes up a big part of society.

The social responsibility of business comprises of the following obligations:

1.A business must give a proper dividend to its shareholders or investors.

2.It must provide fair wages and salaries with good working conditions.

3.It must provide a regular supply of good quality goods and/or services to its consumers/customers at reasonable prices.

4.It must abide by all government rules and regulations, supports its business-related policies and should pay fair taxes without keeping any delays or dues.

5.It must also contribute in betterment of a local community by doing generous activities like building schools, colleges, hospitals, etc.

6.It must take immense care to see that its activities neither directly nor indirectly create a havoc

on the vitality of its surrounding environment.

7.It should maintain a stringent policy to curb or control pollution in regard to contamination of air, water, land, sound and radiation leakages. Here, to do so, it must hire experienced professional individuals who are experts in their respective fields.

8.It should also offer social-welfare services to the general public.

The core objectives of social responsibility of business are as follows:

1.It is a concept that implies a business must operate (function) with a firm mindset to protect and promote the interest and welfare of society.

2.Profit (earned through any means) must not be its only highest objective else contributions made for betterment and progress of a society must also be given a prime importance.

3.It must honestly fulfill its social responsibilities in regard to the welfare of society in which it operates and whose resources & infrastructures it makes use of to earn huge profits.

4.It should never neglect (avoid) its responsibilities towards society in which it flourishes.

Now let's discuss, how the survival, growth and success of business are linked and dependent on sincere execution of its social responsibilities.

Note: Refer above figure and try to co-relate articles given in this image with following points of justification.

1. Shareholders or investors

Social responsibility of business towards its shareholders or investors is most important of all other obligations. If a business satisfies its funders, they are likely to invest more money in a project. As a result, more funds will flow in and the same can be utilized to modernize, expand and diversify the existing activities on a larger scale. Happy financiers can fulfill the rising demand of funds needed for its growth and expansion.

2. Personnel

Social responsibility of business towards its personnel is important because they are the wheels of an organization. Without their support, the commercial institution simply can't function or operate.

If a business takes care of the needs of its human resource (for e.g. of office staff, employees, workers, etc.) wisely, it will boost the motivation and working spirit within an organization. A happy employee usually gives his best to the organization in terms of quality labor and timely output than an unsatisfied one. A pleasant working environment helps in improving the efficiency and productivity of working people. A good remuneration policy attracts new talented professionals who can further contribute in its growth and expansion. Thus, if personnel is

satisfied, then they will work together very hard and aid in increasing the production, sales and profit.

3. Consumers or customers

Social responsibility of business towards its consumers or customers matters a lot from sales and profit point of view. Its success is directly dependents on their level of satisfaction. Higher their rate of satisfaction greater are the chances to succeed. If a business rolls out good-quality products and/or delivers better quality services that too at reasonable prices, then it is natural to attract lots of customers. If the quality-price ratio is maintained well and consumers get worth for their money spend, this will surely satisfy them. In a long run, customer loyalty and retention will grow, and this will ultimately lead to profitability.

4. Government

Social responsibility of business towards government's regulatory bodies or agencies is quite sensitive from the license's point of view. If permission is not granted or revoked abruptly, it can result in huge losses to an organization. Therefore, compliance in this regard is necessary. Furthermore, a business must also function within the demarcation of rules and policies as formulated from time to time by the government of state or nation. It should respect laws and abide by all established regulations while performing within the jurisdiction of state.

Some examples of activities a business can do in this regard:

- Licensing an organization,
- Seeking permissions wherever necessary,
- Paying fair taxes on time,
- Following labor, environmental and other laws, etc.

If laws are respected and followed, it creates a goodwill of business in eyes of authorities. Overall, if a government is satisfied it will make favorable commercial policies, which will ultimately open new opportunities and finally benefit the organization sooner or later. Therefore, satisfaction of government and local administrative bodies is equally important for legal continuation of business.

5. Local community

Social responsibility of business towards the local community of its established area is significant. This is essential for smooth functioning of its activities without any agitations or hindrances. A business has a responsibility towards the local community besides which it is established and operates from. Industrial activities carried out in a local-area affect the lives of many people who

reside in and around it. So, as a compensation for their hardship, an organization must do something or other to alleviate the intensity of suffering.

As a service to the local community, a business can build:

- A trust-run hospital or health center for local patients,
- A primary and secondary school for local children,
- A diploma and degree college for local students,
- An employment center for recruiting skilled local people, etc.

Such activities to some-extend may satisfy the people that make local community and hence their changes of agitations against an establishment are greatly reduced. This will ensure the longevity of a business in a long run.

6. Environment

Social responsibility of business with respect to its surrounding environment can't be sidelined at any cost. It must show a keen interest to safeguard and not harm the vitality of the nature. A business must take enough care to check that its activities don't create a negative impact on the environment. For example, dumping of industrial wastes without proper treatment must be strictly avoided. Guidelines as stipulated in the environmental laws must be sincerely followed. Lives of all living beings are impacted either positively or negatively depending on how well their surrounding environment is maintained (naturally or artificially). Humans also are no exception to this. In other words, health of an environment influences the health of our society. Hence, environmental safety must not be an option else a top priority of every business.

7. Public

Finally, social responsibility of business in general can also contribute to make the lives of people a little better.

Some examples of services towards public include:

- Building and maintaining devotional or spiritual places and gardens for people,
- Sponsoring the education of poor meritorious students,
- Organizing events for a social cause, etc.

Such philanthropic actions create a goodwill or fame for the business-organization in the psyche of general public, which though slowly but ultimately pay off in a due course of time. The world is recognizing the importance of social responsibility of business.

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

А) Основная учебная литература

1. Английский язык для экономистов (B1–B2) : учебник и практикум для вузов / Т. А. Барановская [и др.] ; ответственный редактор Т. А. Барановская. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15097-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468752

Б). Дополнительная учебная литература.

1. *Купцова, А. К.* Английский язык для менеджеров и логистов (B1-C1) : учебник и практикум для вузов / А. К. Купцова, Л. А. Козлова, Ю. П. Волынец ; под общей редакцией А. К. Купцовой. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 355 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08147-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469217

2. *Ступникова, Л. В.* Английский язык в международном бизнесе. English in international business activities : учебное пособие для вузов / Л. В. Ступникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 216 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11015-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/475491

8. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Сайт британского телеканала. http://www.bbc.co.uk/
2. Электронная энциклопедия. http://en.wikipedia.org/wiki/
3. Американский научный журнал. http://www.sciam.com/
4. Электронный журнал американского научного общества. http://www.ams.org/notices/
5. Электронный словарь Мультитран www.multitran.ru
6. Сайт британского журнала www.economist.com
7. Сайт американской газеты www.wallstreet.journal.com
8. Сайт британской газеты www.ft.com
9. Сайт американской газеты www.nyt.org

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

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине «Инвестиционные стратегии» необходимо использование следующих помещений:

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения (мебель аудиторная (столы, стулья, доска), стол, стул преподавателя) и технические средства обучения (персональный компьютер; мультимедийное оборудование);

- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

10.1 Лицензионное программное обеспечение:

1. Операционная система Microsoft Windows XP Professional Russian — OEM-лицензии (поставляются в составе готового компьютера);

2. Операционная система Microsoft Windows 7 Professional — OEM-лицензии (поставляются в составе готового компьютера);

3. Программный пакет Microsoft Office 2007 — лицензия № 45829385 от 26.08.2009;

4. Программный пакет Microsoft Office 2010 Professional — лицензия № 48234688 от 16.03.2011;

5. Программный пакет Microsoft Office 2010 Professional — лицензия № 49261732 от 04.11.2011;

6. Комплексная система антивирусной защиты DrWEB Entrprise Suite — лицензия № 126408928;

7. 1С: Бухгалтерия 8 учебная версия — лицензионный договор № 01/200213 от 20.02.2013;

8. Программный комплекс IBM SPSS Statistic BASE — лицензионный договор № 20130218-1 от 12.03.2013;

9. Программный пакет LibreOffice — свободная лицензия Lesser General Public License

10. Корпоративная платформа Microsoft Teams. Проприетарная лицензия.

10.2. Электронно-библиотечная система:

Электронная библиотечная система (ЭБС): http://www.iprbookshop.ru/

10.3. Современные профессиональные баз данных:

1. Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru
2. Портал "Информационно-коммуникационные технологии в образовании" http://www.ict.edu.ru
3. Научная электронная библиотека http://www.elibrary.ru/
4. Национальная электронная библиотека http://www.nns.ru/
5. Электронные ресурсы Российской государственной библиотеки http://www.rsl.ru/ru/root3489/all
6. Web of Science Core Collection — политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая (библиометрическая) база данных — http://webofscience.com
7. Полнотекстовый архив ведущих западных научных журналов на российской платформе Национального электронно-информационного консорциума (НЭИКОН) http://neicon.ru
8. Базы данных издательства Springer https://link.springer.com
9. www.minfin.ru Сайт Министерства финансов РФ
10. http://gks.ru Сайт Федеральной службы государственной статистики
11. www.skrin.ru База данных СКРИН (крупнейшая база данных по российским компаниям, отраслям, регионам РФ)
12. www.cbr.ru Сайт Центрального Банка Российской Федерации
13. http://moex.com/ Сайт Московской биржи
14. www.fcsm.ru Официальный сайт Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР)
15. www.rbc.ru Сайт РБК («РосБизнесКонсалтинг» - ведущая российская компания, работающая в сферах масс-медиа и информационных технологий)

16. www.expert.ru Электронная версия журнала «Эксперт»
17. http://ecsn.ru/ «Экономические науки»

10.4. Информационные справочные системы:

1. Информационно-правовая система «Консультант+»
2. Информационно-справочная система «LexPro»
3. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru
4. www.garant.ru Информационно-правовая система Гарант

11. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для обеспечения образования инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья по личному заявлению обучающегося разрабатывается адаптированная образовательная программа, индивидуальный учебный план с учетом особенностей их психофизического развития и состояния здоровья, в частности применяется индивидуальный подход к освоению дисциплины, индивидуальные задания: рефераты, письменные работы и, наоборот, только устные ответы и диалоги, индивидуальные консультации, использование диктофона и других записывающих средств для воспроизведения лекционного и семинарского материала.

В целях обеспечения обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья библиотека комплектует фонд основной учебной литературой, адаптированной к ограничению их здоровья, предоставляет возможность удаленного использования электронных образовательных ресурсов, доступ к которым организован в ОАНО ВО «МПСУ». В библиотеке проводятся индивидуальные консультации для данной категории пользователей, оказывается помощь в регистрации и использовании сетевых и локальных электронных образовательных ресурсов, предоставляются места в читальном зале, оборудованные программами невизуального доступа к информации, экранными увеличителями и техническими средствами усиления остаточного зрения: Microsoft Windows 7, Центр специальных возможностей, Экранная лупа; MicrosoftWindows 7, Центр специальных возможностей, Экранный диктор; MicrosoftWindows 7, Центр специальных возможностей, Экранная клавиатура; экранная лупа OneLoupe; речевой синтезатор «Голос».

12.Лист регистрации изменений

Рабочая программа учебной дисциплины обсуждена и утверждена на заседании

Ученого совета от «26» февраля 2024 г. протокол № 6

№ п/п	Содержание изменения	Реквизиты документа об утверждении изменения	Дата введения изменения
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			