

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Колесникова Екатерина Дмитриевна  
Должность: Ректор СГТИ  
Дата подписания: 18.11.2021 17:23:51  
Уникальный программный ключ:  
5791137b901a6c3af3d817b885f3e401dd4064b79ca694e0



**ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«СРЕДНЕВОССТАНОВСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

**УТВЕРЖДАЮ**

Заведующий кафедрой экономики и управления

\_\_\_\_\_/Садченкова Ю.П./

«29» октября 2021 г.

**Кафедра экономики и управления**

**Рабочая программа учебной дисциплины**

**ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ**

Направление подготовки

38.04.01 Экономика

Направленность (профиль) подготовки:

Финансы, инвестиции, банки

Квалификация (степень) выпускника:

Магистр

Форма обучения:

Заочная

Составитель программы:

Косинская Н.Б.,

доцент кафедры экономики и управления

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Аннотация к дисциплине
2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения 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
- 3.1. Объем 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)
  - .2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам (темам)
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
6. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Иностранный язык для делового общения»
- 6.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал
- 6.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы
- 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 образовательной программы
- 6.4. Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся
- 6.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций
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
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.
- 10.1. Лицензионное программное обеспечение
- 10.2. Электронно-библиотечная система
- 10.3. Современные профессиональные баз данных
- 10.4. Информационные справочные системы
11. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья
12. Лист регистрации изменений

## 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 компетенции
УК-4	Способен применять современные коммуникативные	УК-4.1. Умеет использовать иностранный язык в межличностном общении и	<u>Контактная работа:</u> Практические занятия <u>Самостоятельная</u>

	технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	профессиональной деятельности. УК-4.2. Владеет навыками извлечения необходимой информации из оригинального текста на иностранном языке по проблемам экономики и бизнеса. УК-4.3. Знает основные принципы и методы коммуникации в профессиональной среде. УК-4.4. Умеет использовать современные коммуникативные технологии для осуществления процесса финансового консультирования. навыками медиатора в финансовой сфере	<u>работа</u>
<b>УК-5</b>	Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	УК-5.1. Умеет руководить разноязычным коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия УК-5.2. Знает принципы руководства коллективом в целях обеспечения безопасности организации. УК-5.3. Владеет методиками руководства различными группами коллектива фирмы	<u>Контактная работа:</u> Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

### 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 Объем дисциплины по видам учебных занятий (в часах)

Объем 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	
Контроль	13
Внеаудиторная работа (всего):	115
в том числе:	
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	
Вид промежуточной аттестации обучающегося – зачет, экзамен	+

### 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 темы дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов 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	Лабораторный практикум	Практические занятия /семинары				
	<b>Раздел 1. Money talks. Money works.</b>	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	
<b>2.</b>	<b>Раздел 2. Let's agree to disagree</b>	1								
2.1	Тема 2.1 Man and society.	1	17			2	15		Групповая дискуссия	
	<b>Зачет</b>	1	4							
	<b>Всего:</b>	1	<b>72</b>			<b>8</b>	<b>60</b>			
<b>3</b>	<b>Раздел 3. Survive and thrive</b>	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	
<b>4</b>	<b>Раздел 4. Fast lane through the ranks.</b>	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	
	<b>Экзамен</b>	2	<b>9</b>							
	<b>Всего:</b>	2	<b>72</b>			<b>8</b>	<b>55</b>			
	<b>Итого:</b>	<b>1,2</b>	<b>144</b>			<b>16</b>	<b>115</b>			

#### 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. The 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 грамматики: 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.

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

**6.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания**

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенции
1.	Опрос	Сбор первичной информации по выяснению уровня усвоения пройденного материала	«Зачтено» - если обучающийся демонстрирует знание материала по разделу, основанные на знакомстве с обязательной литературой и современными публикациями; дает логичные, аргументированные ответы на поставленные вопросы. Также оценка «зачтено» ставится, если обучающимся допущены незначительные неточности в ответах, которые он исправляет путем наводящих вопросов со стороны преподавателя. «Не зачтено» - имеются	УК-4, УК-5



			существенные пробелы в знании основного материала по разделу, а также допущены принципиальные ошибки при изложении материала.	
2	Групповая дискуссия	<p>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.</p>	<p>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.</p> <p>Критерии «Не зачтено»: 1) неучастие в обсуждении; 2) отсутствие знаний по обсуждаемой теме; 3) неумение сформулировать свою позицию и привести точную аргументацию..</p>	УК-4, УК-5
3	Лексический диктант	<p>Это средство проверки знания лексико-грамматического минимума по юриспруденции в объеме, необходимом для работы с иноязычными текстами в процессе профессиональной (юридической) деятельности</p>	<p>«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%.</p>	УК-4, УК-5
4	Тестирование	<p>Тестирование можно проводить в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• компьютерного тестирования, т.е.</li> </ul>	<p>«отлично» - процент правильных ответов 80-100%;  «хорошо» - процент</p>	УК-4, УК-5

	компьютер произвольно выбирает вопросы из базы данных по степени сложности; • письменных ответов, т.е. преподаватель задает вопрос и дает несколько вариантов ответа, а студент на отдельном листе записывает номера вопросов и номера соответствующих ответов	правильных ответов 65-79,9%; «удовлетворительно» - процент правильных ответов 50-64,9%; «неудовлетворительно» - процент правильных ответов менее 50%.	
--	---	---	--

**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.**

№ п/п	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет – УК-4, УК-5	Правильность ответов на все вопросы (верное, четкое и достаточно глубокое изложение идей, понятий, фактов и т.д.); Сочетание полноты и лаконичности ответа; Наличие практических навыков по дисциплине (решение задач или заданий); Ориентирование в учебной, научной и специальной литературе; Логика и аргументированность изложения; Грамотное комментирование, приведение примеров, аналогий; Культура ответа.	«Зачтено» - если обучающийся демонстрирует знание материала по разделу, основанные на знакомстве с обязательной литературой и современными публикациями; дает логичные, аргументированные ответы на поставленные вопросы. Также оценка «зачтено» ставится, если обучающимся допущены незначительные неточности в ответах, которые он исправляет путем наводящих вопросов со стороны преподавателя. «Незачтено» - имеются существенные пробелы в знании основного материала по разделу, а также допущены принципиальные ошибки при изложении материала.
	Экзамен - УК-4, УК-5	Правильность ответов на все вопросы (верное, четкое и достаточно глубокое изложение идей, понятий, фактов и т.д.); Сочетание полноты и лаконичности ответа; Наличие практических навыков по дисциплине (решение задач или заданий); Ориентирование в учебной, научной и специальной литературе; Логика и аргументированность	<b>1) оценка «отлично»</b> - обучающийся должен дать полные, исчерпывающие ответы на вопросы экзаменационного билета, в частности, ответ должен предполагать знание основных понятий и их особенностей, умение правильно определять специфику соответствующих отношений, правильное решение практического задания. Оценка «отлично» предполагает наличие системы знаний по предмету, умение излагать материал в логической последовательности, систематично, грамотным языком; <b>2) оценка «хорошо»</b> - обучающийся должен дать полные ответы на вопросы, указанные в экзаменационном билете. Допускаются неточности при ответе, которые все же не

		<p>изложения; Грамотное комментирование, приведение примеров, аналогий; Культура ответа.</p>	<p>вливают на правильность ответа. Ответ должен предполагать знание основных понятий и их особенностей, умение правильно определять специфику соответствующих отношений. Оценка «хорошо» предполагает наличие системы знаний по предмету, умение излагать материал в логической последовательности, систематично, грамотным языком, однако, допускаются незначительные ошибки, неточности по названным критериям, которые все же не искажают сути соответствующего ответа; <b>3)оценка «удовлетворительно»</b> - обучающийся должен в целом дать ответы на вопросы, предложенные в экзаменационном билете, ориентироваться в системе дисциплины, знать основные категории предмета. Оценка «удовлетворительно» предполагает, что материал в основном изложен грамотным языком; <b>4)оценка «неудовлетворительно»</b> предполагает, что обучающимся либо не дан ответ на вопрос билета, либо обучающийся не знает основных категорий, не может определить предмет дисциплины.</p>
--	--	--	--

### **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:**

Yesterday I phoned/ I've phoned the bank about my credit.

I work/ have worked here since the end of the last year.

Your taxi has just arrived/ just arrived.

We're enjoying our trip. We have made/ made a lot of useful contacts.

I've seen/ saw Hugh Hopper a few days ago.

We went/ have been to an interesting seminar last week.

During the previous talks they agreed/ have agreed to lower the prices.

Have you looked/ did you look through the latest catalogue yet?

I'm afraid Patrizia left/ has left the office an hour ago.

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.

Mob	a. connected with beauty and art
aesthetic	b. a big crowd of people
late	c. to found a group of
crusty	d. not willing
forged the chain	e. dead
reluctant	f. to develop a plan
spawning ground	g. ability to understand other people's feelings
devise a program	h. bad-tempered
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 21<sup>st</sup> 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 straightforward 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."<sup>1</sup>

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, while secured 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 issuing secured 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 of credit 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 spread between a default-free asset and a credit-risky asset, and credit derivatives are an efficient way to manage this exposure. Conversely, other institutional investors may 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 the credit 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.”<sup>2</sup>

## **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 depends 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. Лукина, Л. В. Курс английского языка для магистрантов. English Masters Course : учебное пособие для магистрантов по развитию и совершенствованию общих и предметных (деловой английский язык) компетенций / Л. В. Лукина. — Воронеж : Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2014. — 136 с. — ISBN 978-5-89040-515-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/55003.html>

**б) Дополнительная учебная литература.**

1. Гордина, Е. А. Читай и обсуждай. Бизнес-курс английского языка : учебное пособие / Е. А. Гордина, Л. С. Афанасьева. — Новосибирск : Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», 2016. — 176 с. — ISBN 978-5-7014-0742-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/87179.html>

2. Дроздова, Т. Ю. English Grammar. Reference and Practice : учебное пособие / Т. Ю. Дроздова, А. И. Берестова, В. Г. Маилова. — 11-е изд. — СПб. : Антология, 2018. — 464 с. — ISBN 978-5-9909598-9-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86215.html>

**8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

<b>Вид деятельности</b>	<b>Методические указания по организации деятельности студента</b>
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
Практические занятия	Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.
Индивидуальные задания	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
Самостоятельная работа	Самостоятельная работа проводится с целью: систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся; углубления и расширения теоретических знаний студентов; формирования умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию, учебную и специальную литературу; развития познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности, организованности; формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, совершенствованию и самоорганизации; формирования профессиональных компетенций; развитию исследовательских умений обучающихся. Формы и виды самостоятельной работы: чтение основной и дополнительной

	<p>литературы – самостоятельное изучение материала по рекомендуемым литературным источникам; работа с библиотечным каталогом, самостоятельный подбор необходимой литературы; работа со словарем, справочником; поиск необходимой информации в сети Интернет; конспектирование источников; реферирование источников; составление аннотаций к прочитанным литературным источникам; составление рецензий и отзывов на прочитанный материал; составление обзора публикаций по теме; составление и разработка терминологического словаря; составление хронологической таблицы; составление библиографии (библиографической картотеки); подготовка к различным формам текущей и промежуточной аттестации (к тестированию, зачету, экзамену); выполнение домашних контрольных работ; самостоятельное выполнение практических заданий репродуктивного типа (ответы на вопросы, тесты; выполнение творческих заданий). Технология организации самостоятельной работы обучающихся включает использование информационных и материально-технических ресурсов образовательного учреждения: библиотеку с читальным залом, укомплектованную в соответствии с существующими нормами; учебно-методическую базу учебных кабинетов, лабораторий и зала кодификации; компьютерные классы с возможностью работы в сети Интернет; аудитории (классы) для консультационной деятельности; учебную и учебно-методическую литературу, разработанную с учетом увеличения доли самостоятельной работы студентов, и иные методические материалы. Перед выполнением обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель проводит консультирование по выполнению задания, который включает цель задания, его содержания, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. Во время выполнения обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы и при необходимости преподаватель может проводить индивидуальные и групповые консультации. Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами обучающихся в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений обучающихся. Контроль самостоятельной работы предусматривает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• соотнесение содержания контроля с целями обучения; объективность контроля;</li> <li>• валидность контроля (соответствие предъявляемых заданий тому, что предполагается проверить);</li> <li>• дифференциацию контрольно-измерительных материалов.</li> </ul> <p>Формы контроля самостоятельной работы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы преподавателем;</li> <li>• организация самопроверки,</li> <li>• взаимопроверки выполненного задания в группе; обсуждение результатов выполненной работы на занятии;</li> <li>• проведение письменного опроса;</li> <li>• проведение устного опроса;</li> <li>• организация и проведение индивидуального собеседования;</li> <li>• организация и проведение собеседования с группой;</li> <li>• защита отчетов о проделанной работе.</li> </ul>
Опрос	Опрос — это средство контроля, организованное как специальная

	<p>беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выявление объема знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Проблематика, выносимая на опрос определена в заданиях для самостоятельной работы обучающегося, а также может определяться преподавателем, ведущим семинарские занятия. Во время проведения опроса обучающийся должен уметь обсудить с преподавателем соответствующую проблематику на уровне диалога.</p>
Реферат	<p>Слово «реферат» в переводе с латинского языка (refero) означает «докладываю», «сообщаю». Реферат – это краткое изложение содержания первичного документа. Реферат-обзор, или реферативный обзор, охватывает несколько первичных документов, дает сопоставление разных точек зрения по конкретному вопросу. Общие требования к реферату: информативность, полнота изложения; объективность, неискаженное фиксирование всех положений первичного текста; корректность в оценке материала. В реферате обучающиеся демонстрируют умение работать с периодическими изданиями и электронными ресурсами, которые являются источниками актуальной информации по проблемам изучаемой дисциплины.</p> <p>Работа над рефератом представляет собой интеллектуальный творческий процесс, включающий осмысление текста, аналитико-синтетическое преобразование информации и создание нового текста. Задачи реферативного обзора как формы работы обучающихся состоят в развитии и закреплении следующих навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществление самостоятельного поиска статистического и аналитического материала по проблемам изучаемой дисциплины;</li> <li>- обобщение материалов специализированных периодических изданий;</li> <li>- формулирование аргументированных выводов по реферируемым материалам;</li> <li>- четкое и простое изложение мыслей по поводу прочитанного.</li> </ul> <p>Выполнение реферативных справок (обзоров) расширит кругозор обучающегося в выбранной теме, позволит более полно подобрать материал к будущей выпускной квалификационной работе.</p> <p>Тематика рефератов периодически пересматривается с учетом актуальности и практической значимости исследуемых проблем для экономики страны.</p> <p>При выборе темы реферата следует проконсультироваться с ведущим дисциплину преподавателем. Обучающийся может предложить для реферата свою тему, предварительно обосновав свой выбор.</p> <p>При определении темы реферата необходимо исходить из возможности собрать необходимый для ее написания конкретный материал в периодической печати.</p> <p>Реферат на выбранную тему выполняется, как правило, по периодическим изданиям за последние 1-2 года, а также с использованием аналитической информации, публикуемой на специализированных интернет-сайтах.</p> <p>В структуре реферата выделяются три основных компонента: библиографическое описание, собственно реферативный текст, справочный аппарат. В связи с этим требованием можно предложить следующий план описания каждого источника:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- все сведения об авторе (Ф.И.О., место работы, должность, ученая степень);</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- полное название статьи или материала;</li> <li>- структура статьи или материала (из каких частей состоит, краткий конспект по каждому разделу);</li> <li>- проблема (и ее актуальность), рассмотренная в статье;</li> <li>- какое решение проблемы предлагает автор;</li> <li>- прогнозируемые автором результаты;</li> <li>- выходные данные источника (периодическое или неперидическое издание, год, месяц, место издания, количество страниц, электронный адрес).</li> <li>- отношение обучающегося к предложению автора.</li> </ul> <p>Объем описания одного источника составляет 1–2 страницы.</p> <p>В заключительной части обзора обучающийся дает резюме (0,5–1 страница), в котором приводит основные положения по каждому источнику и сопоставляет разные точки зрения по определяемой проблеме.</p>
Коллоквиум	<p>Коллоквиум (от латинского colloquium – разговор, беседа) – одна из форм учебных занятий, беседа преподавателя с учащимися на определенную тему из учебной программы. Цель проведения коллоквиума состоит в выяснении уровня знаний, полученных учащимися в результате прослушивания лекций, посещения семинаров, а также в результате самостоятельного изучения материала. В рамках поставленной цели решаются следующие задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• выяснение качества и степени понимания учащимися лекционного материала;</li> <li>• развитие и закрепление навыков выражения учащимися своих мыслей;</li> <li>• расширение вариантов самостоятельной целенаправленной подготовки учащихся;</li> <li>• развитие навыков обобщения различных литературных источников;</li> <li>• предоставление возможности учащимся сопоставлять разные точки зрения по рассматриваемому вопросу.</li> </ul> <p>В результате проведения коллоквиума преподаватель должен иметь представление:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• о качестве лекционного материала;</li> <li>• о сильных и слабых сторонах своей методики чтения лекций;</li> <li>• о сильных и слабых сторонах своей методики проведения семинарских занятий;</li> <li>• об уровне самостоятельной работы учащихся;</li> <li>• об умении обучающихся вести дискуссию и доказывать свою точку зрения;</li> <li>• о степени эрудированности учащихся;</li> <li>• о степени индивидуального освоения материала конкретными обучающимися.</li> </ul> <p>В результате проведения коллоквиума обучающийся должен иметь представление:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• об уровне своих знаний по рассматриваемым вопросам в соответствии с требованиями преподавателя и относительно других студентов группы;</li> <li>• о недостатках самостоятельной проработки материала;</li> <li>• о своем умении излагать материал;</li> <li>• о своем умении вести дискуссию и доказывать свою точку</li> </ul>

	<p>зрения.</p> <p>В зависимости от степени подготовки группы можно использовать разные подходы к проведению коллоквиума. В случае, если большинство группы с трудом воспринимает содержание лекций и на практических занятиях демонстрирует недостаточную способность активно оперировать со смысловыми единицами и терминологией курса, то коллоквиум можно разделить на две части. Сначала преподаватель излагает базовые понятия, содержащиеся в программе. Это должно занять не более четверти занятия. Остальные три четверти необходимо посвятить дискуссии, в ходе которой обучающиеся должны убедиться и, главное, убедить друг друга в обоснованности и доказательности полученного видения вопроса и его соответствия реальной практике. Если же преподаватель имеет дело с более подготовленной, самостоятельно думающей и активно усваивающей смысловые единицы и терминологию курса аудиторией, то коллоквиум необходимо провести так, чтобы сами обучающиеся сформулировали изложенные в программе понятия, высказали несовпадающие точки зрения и привели практические примеры. За преподавателем остается роль модератора (ведущего дискуссии), который в конце «лишь» суммирует совместно полученные результаты.</p>
Тестирование	<p>Контроль в виде тестов может использоваться после изучения каждой темы курса. Итоговое тестирование можно проводить в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• компьютерного тестирования, т.е. компьютер произвольно выбирает вопросы из базы данных по степени сложности;</li> <li>• письменных ответов, т.е. преподаватель задает вопрос и дает несколько вариантов ответа, а обучающийся на отдельном листе записывает номера вопросов и номера соответствующих ответов.</li> </ul> <p>Для достижения большей достоверности результатов тестирования следует строить текст так, чтобы у обучающихся было не более 40 – 50 секунд для ответа на один вопрос. Итоговый тест должен включать не менее 60 вопросов по всему курсу. Значит, итоговое тестирование займет целое занятие. Оценка результатов тестирования может проводиться двумя способами:</p> <p>1) по 5-балльной системе, когда ответы студентов оцениваются следующим образом:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- «отлично» – более 80% ответов правильные;</li> <li>- «хорошо» – более 65% ответов правильные;</li> <li>- «удовлетворительно» – более 50% ответов правильные.</li> </ul> <p>Обучающиеся, которые правильно ответили менее чем на 70% вопросов, должны в последующем пересдать тест. При этом необходимо проконтролировать, чтобы вариант теста был другой;</p> <p>2) по системе зачет-незачет, когда для зачета по данной дисциплине достаточно правильно ответить более чем на 70% вопросов.</p>
Подготовка к зачету и экзамену	<p>При подготовке к зачету и экзамену необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др. Основное в подготовке к сдаче зачета и экзамена по дисциплине «Иностранный язык для делового общения» - это повторение всего материала дисциплины, по которому необходимо сдавать зачет и экзамен. При подготовке к сдаче зачета и экзамена обучающийся весь объем работы должен распределять равномерно по дням, отведенным для подготовки к зачету или экзамену, контролировать каждый день выполнение намеченной работы. Подготовка обучающегося к зачету</p>

	<p>и экзамену включает в себя три этапа:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• самостоятельная работа в течение семестра;</li> <li>• непосредственная подготовка в дни, предшествующие зачету и экзамену по темам курса;</li> <li>• подготовка к ответу на задания, содержащиеся в билетах зачета и экзамена.</li> </ul> <p>Для успешной сдачи зачета и экзамена по дисциплине «Иностранный язык для делового общения» обучающиеся должны принимать во внимание, что:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• все основные вопросы, указанные в рабочей программе, нужно знать, понимать их смысл и уметь его разъяснить;</li> <li>• указанные в рабочей программе формируемые профессиональные компетенции в результате освоения дисциплины должны быть продемонстрированы обучающимся;</li> <li>• семинарские занятия способствуют получению более высокого уровня знаний и, как следствие, более высокой оценке на зачете и экзамене;</li> <li>• готовиться к зачету и экзамену необходимо начинать с первой лекции и первого семинара.</li> </ul>
--	---

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

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине «Иностранный язык для делового общения» необходимо использование следующих помещений:

- 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 СГТИ.

## **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 СГТИ из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

### **10.1 Лицензионное программное обеспечение:**

1. Microsoft Open License, Windows 7 Professional.
2. Microsoft Office Professional.
3. WinRAR.
4. AST Test.
5. Антивирус Avira.
6. Графическая платформа labVIEW2012 для лабораторных практикумов.
7. Пакет программ 1С V8.3.
8. Система автоматизированного проектирования и черчения AutoCAD.
9. Система автоматизированного проектирования Mathcad V14.
10. Система автоматизированного проектирования – КОМПАС 3D V9.
11. Программное обеспечение для компьютерного лингафонного кабинета Linco v 8.2

### **10.2. Электронно-библиотечная система:**

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

### **10.3. Современные профессиональные баз данных:**

- Электронная библиотечная система «IPRbooks» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>
- Научная электронная библиотека <http://www.elibrary.ru>

### **10.4. Информационные справочные системы:**

Компьютерная справочная правовая система «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru>

## **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 СГТИ.

## 12. Лист регистрации изменений

Рабочая программа учебной дисциплины обсуждена и утверждена на заседании Ученого совета от «29» октября 2021 г. протокол № 2

### Лист регистрации изменений

№ п/п	Содержание изменения	Реквизиты документа об утверждении изменения	Дата введения изменения
1.	Утверждена решением Ученого совета на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень магистратуры), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 11.08.2020 г. N 939	Протокол заседания Ученого совета от «29» октября 2021 года протокол № 2	01.12.2021
2.			
3.			