

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 23.10.2024 09:17:21
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b086ac5a1f10c0c3199

Приложение 3
к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки
38.04.01 Экономика
направленность (профиль) программы магистратуры
Мировая экономика и международный бизнес

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра бухгалтерского учета и анализа

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**Б1.О.03 ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК ДЕЛОВОГО И
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ**

Направление подготовки 38.04.01 Экономика

**Направленность (профиль) программы магистратуры
Мировая экономика и международный бизнес**

Уровень высшего образования *Магистратура*

Год начала подготовки 2024

Краснодар- 2023 г.

Составитель:

К.филол.н., доцент, доцент КБУ А. А. Еремеева

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры корпоративного и государственного управления Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол №7/1 от 10.03.2023 г.

СОДЕРЖАНИЕ

<u>I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ</u>	4
<u>Цель и задачи освоения дисциплины</u>	4
<u>Место дисциплины в структуре образовательной программы</u>	4
<u>Объем дисциплины и виды учебной работы</u>	4
<u>Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине</u>	5
<u>II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ</u>	6
<u>III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ</u>	14
<u>РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА</u>	14
<u>ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ</u>	14
<u>ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ</u>	14
<u>ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</u>	15
<u>ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ</u>	15
<u>МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ</u>	15
<u>IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ</u>	15
<u>V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ</u>	16
<u>VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ</u>	177
Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания	
<u>VII. АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ</u>	34

І. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Цель и задачи освоения дисциплины

Целью дисциплины «Иностранный язык делового и профессионального общения» является овладение магистрами коммуникативных компетенций, которые в дальнейшем позволят пользоваться иностранным языком в различных областях профессиональной деятельности, научной и практической работе, в общении с зарубежными партнерами, для самообразовательных и других целей.

Задачи дисциплины «Иностранный язык делового и профессионального общения»:

- формирование иноязычных речевых умений устного и письменного общения, таких как чтение оригинальной литературы разных функциональных стилей и жанров, умение принимать участие в беседе повседневного и профессионального характера, выражать обширный реестр коммуникативных намерений, владеть основными видами монологического высказывания, соблюдая правила речевого этикета, понимать на слух, владеть основными видами делового письма;
- знание языковых средств и формирование адекватных им языковых навыков, в таких аспектах как фонетика, лексика, грамматика;
- умение пользоваться словарно-справочной литературой на иностранном языке;
- знание национальной культуры, а также культуры общения и ведения бизнеса стран изучаемого языка;
- умение вести самостоятельный творческий поиск.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Иностранный язык делового и профессионального общения» относится к обязательной части учебного плана.

Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения		
	Очная	Заочная	Очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	6 ЗЕТ		
Объем дисциплины в часах	216		
Промежуточная аттестация: форма	Зачет, экзамен	Зачет, экзамен	Зачет, экзамен
Контактная работа обучающихся с преподавателем (контактные часы), всего	88	30	54
1. Аудиторная работа (Ауд), акад. часов всего, в том числе:	82	24	48
• лекции	-	-	-
• практические занятия	82	24	48
• лабораторные занятия	-	-	-
в том числе практическая подготовка	-	-	-
2. Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-
3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	2	2	2

4. Консультация перед экзаменом (КЭ)	2	2	2
5. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	2	2	2
Самостоятельная работа (СР). всего:	128	186	162
в том числе:			
• самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	32	7	32
• самостоятельная работа в семестре (СРС)	96	179	130
в том числе, самостоятельная работа на курсовую работу	-	-	-
• изучение ЭОР	-	-	-
• изучение онлайн-курса или его части	-	-	-
• выполнение индивидуального или группового проекта	-	-	-

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 2

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)
УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(-ых) языке(-ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.2. Представляет результаты академической и профессиональной деятельности на мероприятиях различного формата, включая международные	УК-4.2. 3-1. Знает основные концепции организации межличностного взаимодействия в информационной среде УК-4.2. У-1. Умеет устанавливать и развивать академические и профессиональные контакты, в т.ч. в международной среде, в соответствии с целями, задачами и условиями совместной деятельности, включая обмен информацией и выработку единой стратегии взаимодействия
	УК-4.3. Принимает участие в академических и профессиональных дискуссиях, в том числе на иностранном(-ых) языке(-ах)	УК-4.3. У-1. Владеет нормами и моделями речевого поведения применительно к конкретной ситуации академического и профессионального взаимодействия УК-4.3. У-2. Умеет выстраивать монолог, вести диалог и полилог с соблюдением норм речевого этикета, аргументированно отстаивать свои позиции и идеи

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций

Очная форма обучения

Таблица 3.1

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/разделу или по всему курсу в целом)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/КЭ, Каттэк, Катт	Всего					
Семестр 1												
1.	Тема 1. Деловое письмо Структура делового письма. «Золотые правила» написания деловых писем. Виды деловой корреспонденции. Работа с электронной почтой.	-	8	-	-	13	21	УК-4.2	УК-4.2, У-1 УК-4.2, 3-1	О., Д.	Т.	-
2.	Тема 2. Телефонные переговоры Начало и поддержание телефонного разговора. Телефонный этикет. Завершение разговора.	-	8	-	-	13	21	УК-4.3	УК-4.3, У-1 УК-4.3, 3-1	О.	Р.и.	-
3.	Тема 3. Прием на работу Написание заявления. Составление резюме. Подготовка и прохождение собеседования. Корпоративная культура.	-	8	-	-	13	21	УК-4.3	УК-4.3, У-1 УК-4.3, 3-1	О.	К.	-

4.	Тема 4.Деловые встречи Назначение встречи. Изменение даты и времени встречи. Организация и прием делегаций, гостей и т.п.	-	8	-	-	13	21	УК-4.3	УК-4.3, У-1 УК-4.3, 3-1	О.	Р.и.	-
5.	Тема 5.Презентация План проведения презентации. Подготовка необходимой документации. Основные этапы презентации. Дискуссия. Пресс – конференция.	-	8	-	-	14	22	УК-4.2	УК-4.2, У-1 УК-4.2, 3-1	О.	П.	Ин.п.
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)</i>	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-
	<i>Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Итого	-	40	-	-	66/2	108	x	x	x	x	x
Семестр 2.												
6.	Тема 6.Реклама и маркетинг Составление рекламных текстов и слоганов. Рекламный ход. Маркетинговая политика компании	-	10	-	-	8	18	УК-4.2	УК-4.2, У-1 УК-4.2, 3-1	О.	К.	-
7.	Тема 7.Обмен информацией Входящая и исходящая корреспонденция. Устные сообщения. Социальные сети и Интернет.	-	10	-	-	8	18	УК-4.2	УК-4.2, У-1 УК-4.2, 3-1	О.	П.	-
8.	Тема 8.Разрешение споров и конфликтов Жалобы, рекламации, спорные ситуации. Разрешение споров. Изложение претензий в устной и письменной форме.	-	12	-	-	8	20	УК-4.3	УК-4.3, У-1 УК-4.3, 3-1	О.	К.	-

9.	Тема 9. Деловой этикет Встречи и прощания. Поздравления и соболезнования. Благодарность, порицание. бизнес-этикет.	-	10	-	-	6	16	УК-4.2	УК-4.2, У-1 УК-4.2, 3-1	О., Д.	Т.	-
	<i>Консультация перед экзаменом (КЭ)</i>	-	-	-	-	-/2	2					
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)</i>	-	-	-	-	-/2	2					
	<i>Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)</i>	-	-	-	-	32/-	32					
	Итого	-	42	-	-	62/4	108	х	х	х	х	х
	Всего	-	82	-	-	128/6	216	х	х	х	х	х

Заочная форма обучения

Таблица 3.2

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы					Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/разделу или по всему курсу в целом)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/КЭ, Каттэк, Катт					
		Семестр 1									

1.	Тема 1. Деловое письмо Структура делового письма. «Золотые правила» написания деловых писем. Виды деловой корреспонденции. Работа с электронной почтой.	-	4	-	-	20	19	УК-4.2	УК-4.2, У-1 УК-4.2, 3-1	О., Д.	Т.	-
2.	Тема 2. Телефонные переговоры Начало и поддержание телефонного разговора. Телефонный этикет. Завершение разговора.	-	2	-	-	20	12	УК-4.3	УК-4.3, У-1 УК-4.3, 3-1	О.	Р.и.	-
3.	Тема 3. Прием на работу Написание заявления. Составление резюме. Подготовка и прохождение собеседования. Корпоративная культура.	-	2	-	-	20	12	УК-4.3	УК-4.3, У-1 УК-4.3, 3-1	О.	К.	-
4.	Тема 4. Деловые встречи Назначение встречи. Изменение даты и времени встречи. Организация и прием делегаций, гостей и т.п.	-	2	-	-	20	12	УК-4.3	УК-4.3, У-1 УК-4.3, 3-1	О.	Р.и.	-
5.	Тема 5. Презентация План проведения презентации. Подготовка необходимой документации. Основные этапы презентации. Дискуссия. Пресс – конференция.	-	2	-	-	20	17	УК-4.2	УК-4.2, У-1 УК-4.2, 3-1	О.	П.	Ин.п.
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)</i>	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-
	<i>Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРЭк)</i>	-	-	-	-	2/-	-	-	-	-	-	-
	Итого	-	12	-	-	102/2	116	х	х	х	х	х
Семестр 2.												

6.	Тема 6. Реклама и маркетинг Составление рекламных текстов и слоганов. Рекламный ход. Маркетинговая политика компании	-	2	-	-	20	16	УК-4.2	УК-4.2, У-1 УК-4.2, 3-1	О.	К.	-
7.	Тема 7. Обмен информацией Входящая и исходящая корреспонденция. Устные сообщения. Социальные сети и Интернет.	-	2	-	-	20	16	УК-4.2	УК-4.2, У-1 УК-4.2, 3-1	О.	П.	-
8.	Тема 8. Разрешение споров и конфликтов Жалобы, рекламации, спорные ситуации. Разрешение споров. Изложение претензий в устной и письменной форме.	-	4	-	-	20	18	УК-4.3	УК-4.3, У-1 УК-4.3, 3-1	О.	К.	-
9.	Тема 9. Деловой этикет Встречи и прощания. Поздравления и соболезнования. Благодарность, порицание. бизнес-этикет.	-	4	-	-	19	18	УК-4.2	УК-4.2, У-1 УК-4.2, 3-1	О., Д.	Т.	-
	<i>Консультация перед экзаменом (КЭ)</i>	-	-	-	-	-/2	2					
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)</i>	-	-	-	-	-/2	2					
	<i>Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)</i>	-	-	-	-	5/-	32					
	Итого	-	12	-	-	84/4	100	х	х	х	х	х
	Всего	-	24	-	-	186/6	216	х	х	х	х	х

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/разделу или по всему курсу в целом)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/КЭ, Катгэк, Катт	Всего					
		Семестр 1										
1.	Тема 1. Деловое письмо Структура делового письма. «Золотые правила» написания деловых писем. Виды деловой корреспонденции. Работа с электронной почтой.	-	6	-	-	16	22	УК-4.2	УК-4.2, У-1 УК-4.2, 3-1	О., Д.	Т.	-
2.	Тема 2. Телефонные переговоры Начало и поддержание телефонного разговора. Телефонный этикет. Завершение разговора.	-	6	-	-	16	22	УК-4.3	УК-4.3, У-1 УК-4.3, 3-1	О.	Р.и.	-
3.	Тема 3. Прием на работу Написание заявления. Составление резюме. Подготовка и прохождение собеседования. Корпоративная культура.	-	4	-	-	16	20	УК-4.3	УК-4.3, У-1 УК-4.3, 3-1	О.	К.	-
4.	Тема 4. Деловые встречи Назначение встречи. Изменение даты и времени встречи. Организация и прием делегаций, гостей и т.п.	-	4	-	-	16	20	УК-4.3	УК-4.3, У-1 УК-4.3, 3-1	О.	Р.и.	-

5.	Тема 5. Презентация План проведения презентации. Подготовка необходимой документации. Основные этапы презентации. Дискуссия. Пресс – конференция.	-	4	-	-	18	22	УК-4.2	УК-4.2, У-1 УК-4.2, 3-1	О.	П.	Ин.п.
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)</i>	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-
	<i>Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Итого	-	24	-	-	82/2	106	х	х	х	х	х
Семестр 2.												
6.	Тема 6. Реклама и маркетинг Составление рекламных текстов и слоганов. Рекламный ход. Маркетинговая политика компании	-	6	-	-	12	18	УК-4.2	УК-4.2, У-1 УК-4.2, 3-1	О.	К.	-
7.	Тема 7. Обмен информацией Входящая и исходящая корреспонденция. Устные сообщения. Социальные сети и Интернет.	-	6	-	-	12	18	УК-4.2	УК-4.2, У-1 УК-4.2, 3-1	О.	П.	-
8.	Тема 8. Разрешение споров и конфликтов Жалобы, рекламации, спорные ситуации. Разрешение споров. Изложение претензий в устной и письменной форме.	-	6	-	-	12	18	УК-4.3	УК-4.3, У-1 УК-4.3, 3-1	О.	К.	-
9.	Тема 9. Деловой этикет Встречи и прощания. Поздравления и соболезнования. Благодарность, порицание. бизнес-этикет.	-	6	-	-	12	18	УК-4.2	УК-4.2, У-1 УК-4.2, 3-1	О., Д.	Т.	-

	<i>Консультация перед экзаменом (КЭ)</i>	-	-	-	-	-/2	2					
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)</i>	-	-	-	-	-/2	2					
	<i>Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)</i>	-	-	-	-	32/-	32					
	Итого	-	24	-	-	80/4	108	x	x	x	x	x
	Всего	-	48	-	-	162/6	216	x	x	x	x	x

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:

Опрос (О.)

Дискуссия (Д)

Формы текущего контроля:

Тест (Т.)

Ролевая игра (Р.И.)

Кейс-задание (К)

Индивидуальный проект (Ин. п.)

Формы заданий для творческого рейтинга:

Презентация (П)

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Английский язык в научной среде: практикум устной речи : учебное пособие / Л.М. Гальчук. — 2изд. — Москва : Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2020. — 80 с. - ISBN 978-5-16-103464-4. - Текст : электронный. --
URL:<https://znanium.com/bookread2.php?book=1065572>

2. Таратухина, Ю. В. Деловые и межкультурные коммуникации : учебник и практикум для вузов / Ю. В. Таратухина, З. К. Авдеева. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 324 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02346-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536151>

Дополнительная литература:

1. Кабакчи, В. В. Межкультурная коммуникация и перевод : RussianCulture-Oriented English : учебное пособие : [16+] / В. В. Кабакчи, Е. В. Белоглазова, А. М. Антонова. — 2-е изд., доп. — Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. — 476 с. : ил. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=682446> (дата обращения: 13.08.2024). — Библиогр.: с. 466-472. — ISBN 978-5-4499-2473-5. — Текст : электронный.

2. Поплавская, Т. В. Английский язык. Проблемы коммуникации : учебное пособие для вузов / Т. В. Поплавская, Т. А. Сысоева. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 175 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07461-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/541080>

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

1. <http://www.consultant.ru> - Справочно-правовая система Консультант Плюс;
2. <http://www.garant.ru> - Справочно-правовая система Гарант.

ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

1. ЭБС «ИНФРА–М» <http://znanium.com>
2. Научная электронная библиотека elibrary.ru <https://elibrary.ru/>
3. ЭБС BOOK.ru <http://www.book.ru>
4. ЭБС «Лань» <https://e.lanbook.com/>
5. Университетская библиотека online <http://biblioclub.ru/>
6. ЭБС «Grebennikon» <https://grebennikon.ru/>

ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. www.businessweek.com – Электронная газета.
2. www.cambridge.org – Учебные пособия для изучающих иностранный язык.
3. www.economist.com – Электронная газета.
4. www.investorwords.com – Ресурс для изучающих иностранный язык.

5. www.about.com – Информационный ресурс для изучающих иностранный язык.
6. www.wikipedia.com – Энциклопедия.
7. www.myenglishlab.com – Электронная версия и дополнительные ресурсы к учебникам.
8. www.bbc.co.uk – Информационный портал.
9. www.euronews.net – Информационный портал.
10. www.cnnnews.com – Информационный портал.

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

1. Операционная система Microsoft Windows XP PRO
2. Пакет прикладных программ Microsoft Office Professional Plus 2007, 2010, 2013, 2016 (MS Word, MS Excel, MS Power Point, MS Access)
3. Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition 250-499 Node
4. Программное обеспечение утилиты PeaZip Adobe Acrobat Reader DC

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Иностранный язык делового и профессионального общения» обеспечена:
для проведения занятий лекционного типа:

-учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью, мультимедийными средствами обучения для демонстрации лекций-презентаций;

для проведения занятий семинарского типа (практические занятия):

-учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации;

для самостоятельной работы:

-помещением для самостоятельной работы, оснащенным компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде филиала.

IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

-Методические рекомендации по организации и выполнению внеаудиторной самостоятельной работы.

-Положение об организации самостоятельной работы студентов в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»;

-Методические указания к практическим занятиям и самостоятельной работе обучающихся по учебной дисциплине «Иностранный язык делового и профессионального общения» в Краснодарском филиале РЭУ им. Г.В. Плеханова.

V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Оценивание результатов обучения по дисциплине «Иностранный язык делового и профессионального общения» для студентов очной, очно-заочной и заочной форм обучения по направлению подготовки 38.04.01 Экономика (профиля) «Мировая экономика и международный бизнес» проводится с помощью шкал оценки по видам оценочных средств, указанным в разделе II, формам текущего контроля и промежуточной аттестации настоящей РПД.

1.Опрос

Критерии оценки знаний студента:

- «отлично» - студент свободно и полно отвечает на вопросы, проявляет глубокие знания и навыки, владеет профессиональной терминологией, демонстрирует зрелость суждений, самостоятельное мышление, высокий уровень сформированности компетенций;
- «хорошо» - студент отвечает самостоятельно и грамотно, проявляет достаточный уровень сформированности компетенций, но допускает некоторые неточности, либо нарушена логика изложения, отсутствует достаточная глубина ответов;
- «удовлетворительно» - студент отвечает не достаточно полно, уровень знаний и сформированности компетенций не высокий, допускаются отдельные погрешности и ошибки, либо отсутствует конкретность, ясность и четкость ответа;
- «неудовлетворительно» - студент отвечает на вопросы поверхностно и бессистемно, допускает существенные неточности и ошибки, проявляет недостаточный уровень сформированности компетенций и непонимание материала.

2.Тесты

Критерии оценки:

отлично: 100-90% правильных ответов

хорошо: 89-70% правильных ответов

удовлетворительно: 69-50% правильных ответов

неудовлетворительно: 49% и менее правильных ответов

VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оценочные материалы по дисциплине «Иностранный язык делового и профессионального общения» разработаны в соответствии с Положением о фондеоценочных средств в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Тестовые задания:

1. The text below is about a company in difficulty. First read the short text, then choose the best explanation for each term given below:

Financial problems.

Sam Air Grounded

Sam Air is going to call in the receivers. The aircraft company does not have a serious bidder, after inviting partners to join a restructuring plan. Sam Air's major creditor, Credit Bank International, refused to reschedule payments and has called in the debt. The company will probably go into liquidation soon. A rights issue failed three years ago when shareholders refused to put in more capital.

1. receivers

- a) directors of a company
- b) accountants who close down a company and give its assets to creditors and shareholders
- c) shareholders who receive the assets of a company that stops trading

2. restructuring

- a) reorganization of how the company is run
- b) reducing company costs by cutting the work-force
- c) reorganizing the ownership of equity capital and the way debts are financed

3. to reschedule payments

- a) to increase the amount of interest
- b) to change the terms for paying back a loan
- c) to ask for a loan to be taken over by another lender

4. to call in a debt

- a) to ask a creditor to pay what is owed
- b) to increase interest payments on a debt
- c) to agree to late payment of a debt

5. go into liquidation

- a) stop trading and have all assets given to creditors and shareholders
- b) be declared bankrupt
- c) change the type of activity of the business

6. rights issue

- a) an attempt to enter new markets
- b) an attempt to change the company into a workers' cooperative
- c) a way of getting extra money into a company by selling shares to existing shareholders at a low price.

2. Choose the correct answer in each of the following:

Funds.

1. Funds coming into a firm are known as sources of funds.

- a) springs

- b) sources
 - c) origination
 - d) income
2. The ways these funds are used are known as the _____ of funds.
- a) application
 - b) delegation
 - c) disposal
 - d) consumption
3. _____ funds include money in our hands and in the bank.
- a) working
 - b) current
 - c) profit
 - d) cash
4. When you take away current liabilities from current assets you have the amount of _____ funds.
- a) liability
 - b) working capital
 - c) asset
 - d) flow
5. Financial statements about cash funds are usually known as _____ statements.
- a) cash flow
 - b) cash resource
 - c) cash outflow
 - d) cash loss
6. An item which doesn't involve flow of funds is _____
- a) sale of fixed asset
 - b) drawings
 - c) depreciation
 - d) loan repayment.

3. Choose the correct answer in each of the following:

Cash flow problems and other difficulties.

1. cash flow

- a) money from sales and money going out to meet costs, both fixed and variable
- b) cash available to pay debts
- c) payment of fixed costs, including salaries

2. to reschedule overdraft payments

- a) stop paying overdraft credits to the bank
- b) set a new level of payments and/or change the frequency of payments to the bank
- c) ask the bank for a bigger loan

3. liquidity problem

- a) not paying debts
- b) customers who are late in making payments
- c) not enough cash available to pay for costs

4. liquid assets

- a) wealth that can easily be changed into cash
- b) property that cannot be easily changed into cash
- c) stocks and shares in drinks companies

5. bad debts

- a) large bills to pay
- b) old invoices that the customer has not paid
- c) customers who always pay late

6. to go into liquidation

- a) to have a lot of money, especially cash
- b) to go bankrupt and to stop trading
- c) to be taken over by another company

7. to record a credit deficit

- a) to have no profits
- b) to be refused credit by a supplier
- c) to make a loss

8. debit balance

- a) the same as a credit deficit
- b) debits and credits are equal
- c) the number of debits is the same as the company forecast

9. capacity problem

- a) workers are not able to meet production needs
- b) the company is already producing the maximum quantity possible, but there is demand for more
- c) costs are at the maximum level the company can afford and the bank will not lend any more money

opportunity cost

- a) 10. the costs associated with doing new business
- b) the cost of not doing something
- c) the cost of research and development

Задание 4. Переведите с русского на английский.

Мы рады были получить Ваше письмо от 10 апреля с приложенным к нему списком товаров, которые Вам нужны до конца мая.

На отдельном листе мы назначили цены на эти товары (have quoted for these item).
Заверяем Вас (We assure you), что назначенные цены - самые низкие, насколько это возможно.

С уважением.

Задание 5. Назовите части письма.

- 1. Dear... - ?
- 2. Please feel free to contact me if you need any further information. (This usually talks about the future) - ?
- 3. We are writing to inquire about ... (This says why you are writing) - ?
- 4. I am visiting the Middle East soon... (This gives the details) -?

Примеры вопросов для опроса:

- 1. Структура делового письма.
- 2. Правила написания адреса.
- 3. Основные виды деловой корреспонденции.
- 4. Работа с электронной почтой.
- 5. «Золотые правила» написания писем на иностранном языке.
- 6. Какой вопрос лучше всего решать по телефону?
- 7. Когда можно звонить?

8. Типичные ошибки при телефонном общении
9. Что можно и нельзя делать, ведя телефонные переговоры.
10. Как успешно пройти собеседование?
11. Как лучше выглядеть на собеседовании?
12. Ключевые вопросы работодателя.
13. На что обращает внимание работодатель на собеседовании.
14. Назовите этапы переговоров.
15. Техники ведения переговоров.
16. Протокольные мероприятия.
17. Национальные особенности ведения переговоров.
18. Структура презентации.
19. Полезные фразы.
20. Как закончить презентацию.
21. Какие вопросы задавать по презентации.
22. Основные термины по маркетингу.
23. Продукт и каналы сбыта.
24. Брендинг в маркетинге.
25. Исследования в маркетинге.
26. Принципы рекламы.
27. Коммуникативная компетенция.
28. Как происходит обмен информацией?
29. Программы для обмена данными.
30. Что такое конфликт?
31. Способы разрешения споров и конфликтов.
32. Конфликтные ситуации.
33. Правила деловых переговоров на английском.
34. Секреты ведения бизнеса с британцами.
35. Национальные особенности в деловом этикете.

Кейсы:

Тема 6 Реклама и маркетинг

- Find examples that show how trade restrictions affect multinational corporations;
- In and around your house look for any major items not made in the Russian Federation. Explain why these items, rather than their Russian counterparts, were purchased;
- Explain how the European Economic Community (WTO, NAFTA) influences trade around the world.

Деловая/ролевая игра

Тема 2 “Telephone discussions: solving company’s current problems

Концепция игры: Hunter Enterprises has recently taken over NaviSat, a small company which produces a high-quality satellite navigation system (SNS). In the past NaviSat did not achieve high sales due to ineffective marketing. Since purchasing the company, Hunter Enterprises has re-branded the SNS and the sales team have successfully promoted the product.

The production team were all originally employed by NaviSat. The sales team are all long-terms employees of Hunter Enterprises. The production manager and the sales manager have clashed on a number of issues and it is starting to have a negative effect on the relationship between the sales and production departments. The sales team have just secured a large order to supply the SNS to a shipping company. Instead of being pleased, the production team feel that they were not consulted and that they will be unable to meet the deadline for such a large order.

The production manager and the sales manager are going to have a telephone conversation in order to:

- Resolve the immediate problem.
- Suggest ways that conflict between their departments could be avoided in the future.
- Discuss their respective points of view without blaming the other person

Примеры тем презентаций

Тема 5. Презентации

1. Management; the art or the science? (management theories, management skills, functions, management styles)

2. Company's brands and products; continual innovations and renovation (brand strategy, production, business cycle)

3. Marketing: how to promote your business (marketing definitions, advertising + PR, promotional tools, market research)

Тема 7. Обмен информацией

1. Способы обмена информацией в современном деловом сообществе
2. Особенности деловой переписки
3. Роль презентаций в успешных переговорах

Перечень вопросов к зачету, экзамену

1. Социокультурная языковая компетенция делового общения на английском языке.
2. Особенности делового межкультурного общения.
3. Национальные особенности ведения переговоров.
4. Традиции невербального общения в разных странах.
5. Общение и его виды. Специфика делового общения (Socializing).
6. Некоторые грамматические и лексические особенности делового общения на английском языке.
7. Процедура переговоров. Техники ведения переговоров.
8. Деловой этикет. Язык дипломатии.
9. Деловой этикет. Формы обращения (Direct Address) и культура поведения в различных странах мира.
10. Деловой этикет. Беседа как форма делового общения.
11. Изучение типовых клише для делового общения.
12. Этапы ведения переговоров.
13. Техника ведения переговоров. Приемы, применяемые во время переговоров.
14. Конкуренция и сотрудничество в переговорах.
15. Работа и карьера.
16. Объявления о найме на работу.
17. Составление резюме.
18. Написание сопроводительного письма.
19. Собеседование.
20. Ключевые вопросы работодателя.
21. Резюме.
22. Карьерная лестница.
23. Методы продвижения.
24. Концепция управления.
25. Стили управления.

26. Что отличает идеального лидера.
27. Корпоративные развлечения.
28. Соблюдение норм корпоративного общения.
29. Области культурного непонимания.
30. Способы разрешения конфликтных ситуаций.
31. Развитие и поддержание контактов.
32. Свободная торговля и защищенные рынки.
33. Ознакомление со структурой фирм и предприятий.
34. Функции отделов.
35. Фразы клише для ведения переговоров.
36. Заключение контрактов.
37. Обсуждение условий контракта.
38. Дилеммы.
39. Договоренности.
40. Типичные ошибки при телефонном общении.
41. Что можно и нельзя делать, ведя телефонные переговоры.
42. Структура презентации.
43. Полезные фразы для презентации.
44. Презентация компании.
45. Какие вопросы задавать по презентации.
46. Подготовка к конференции. Участие в конференции.
47. Маркетинг.
48. Виды рекламы.
49. Составление рекламного объявления.
50. Особенности перевода рекламных текстов.
51. Брендинг.
52. Продвижение товара.
53. Основные понятия маркетинга.
54. Виды деловой корреспонденции.
55. Заполнение бланков.
56. Оформление документов для работы за границей.
57. Структура делового письма.
58. Правила оформления делового письма.
59. «Золотые правила» написания писем на иностранном языке.
60. Сокращения, используемые в деловой переписке.

Практические задания к зачету

1. Соотнесите фразы из письма.

1. Sincerely yours,	a) salutation
2. Mr. Black	b) the reference to the previous contacts
3. Write back soon!	c) the reference to the future contacts
4. Dear Sirs,	d) the closing sentence
5. It was great to receive your letter!	e) signature

2. This is _____ deal I have ever made.
a) good, b) better, c) the best, d) more good, e) much more good

3. We _____ our business matters before we signed the contract.
a) Had discussed, b) discussed, c) discuss, d) to discuss, e) discusses

4. We _____ to read this magazine.

a) go, b) goes, c) are going, d) to go, e) is going

5. They _____ to London tomorrow.

a) are going, b) go, c) will go, d) to go c) goes

6. The goods _____ a few days ago.

a) delivered b) to deliver c) were delivered d) was delivered

7. The terms of payment _____ tomorrow.

a) will be discussed b) will discuss c) discuss d) are discussed

8. A lot of money _____ in the tourist industry lately.

a) has invested b) invested c) has been invested d) invest

9. The offer can _____ at this price.

a) to be accepted b) be accepted c) accepted d) to accept

10. My greatest pleasure is _____.

a) to travel b) travel c) travelling d) travels

10. Exhibitions and Fairs

A great deal (11) _____ profitable business is done at commercial centers at the exhibitions: new contracts are made, new transactions are (12) _____, new orders are placed and new markets are established.

This (13) _____ goes on after the exhibitions as well: enquiries and offers are made for the (14) _____ our new contacts are interested in.

There are traditional fairs and exhibitions that are held annually or twice a year. Also, there are fairs and exhibitions organized (15) _____ and devoted to scientific achievements in this or that field of national economy. The Chamber of Commerce and Industry is responsible for organizing fairs and exhibitions in our region.

- | | | | |
|--------------------|---------------|-------------|----------------|
| 11. a. to | b. of | c. in | d. off |
| 12. a. given | b. named | c. spoken | d. concluded |
| 13. a. work | b. campaign | c. session | d. competition |
| 14. a. invitations | b. promises | c. products | d. impressions |
| 15. a. that is why | b. because of | c. due to | d. on and off |

16. Which of the following is not true?

- a. A great deal of profitable business is done at commercial centers at the exhibitions.
- b. A great deal of profitable business is done at home.
- c. Very little part of profitable business is done at commercial centers at the exhibitions.
- d. A great deal of unprofitable business is done at commercial centers at the exhibitions.

17. What namely is done at commercial centers at the exhibitions?

- a. a great deal of profitable business
- b. great deal of unprofitable business
- c. calculations
- d. having a rest

18. How often are traditional fairs and exhibitions held?

- a. not regularly
- b. annually or twice a year

- c. weekly
- d. three times a year

19. What are fairs and exhibitions organized on and off devoted to?
- a. the blessing of the harvest and of the preceding year
 - b. the victory of the Soviet Union in the Second World War
 - c. the invention of radio
 - d. scientific achievements in this or that field of national economy

20. What organization is responsible for organizing fairs and exhibitions in our region?
- a. the Trade Delegation
 - b. the Trade Organization
 - c. the Chamber of Commerce and Industry
 - d. the trade Union

(21) ____ British Company Law a limited company must have a Company Secretary whose duties (22) _____. Firstly, he is a clerk to the Directors; secondly, he represents his company and in this capacity he supervises the working of the staff and he is often finally responsible for the accounting and handling of contracts. (23) ____ he is the link between the company and the members, between the company and the staff and between the company and the public.

The Company Secretary must be a properly qualified person, and (24) ____ fulfill his routine duties well. He is supposed to have training in company law, accountancy and many (25) ____ subjects. He is expected to be part-lawyer, part-economist, part-administrator and part-accountant. But it takes a good deal more than professional qualifications to make a good company secretary.

- | | | | |
|------------------------|----------------|-----------------|------------------|
| 21. a. by | b. on | c. throughout | d. out of |
| 22. a. were plenty | b. are plenty | c. plenty to | d. have plenty |
| 23. a. well | b. so | c. thus | d. also |
| 24. a. were be able to | b. are have to | c. will have to | d. to be able to |
| 25. a. others | b. other | c. another | d. the other |

Which of the following is not true?

26. By what legislative act a limited company must have a Company Secretary whose duties are plenty?
- a. A limited company must have a Company Secretary by British Secretary Law.
 - b. A limited company must have a Company Secretary by British Company Law.
 - c. A limited company must have a Company Secretary whose duties are plenty by British Ministry Law.
 - d. A limited company must have a Company Secretary whose duties are plenty by British Office Law.

27. The link between what people and organizations is the Company secretary to be?
- a. The Company secretary is the link between the company and the government, between the company and the statesmen.
 - b. The Company secretary is the link between the company and the representatives of the local citizens and between the company and the local community.
 - c. The Company secretary is the link between the company and the supplying organizations and between the company and the transportation organizations.
 - d. The Company secretary is the link between the company and the members, between the company and the staff and between the company and the public.

28. What person must the Company Secretary be?
- The Company Secretary must be a well-bred person.
 - The Company Secretary must be an entertaining person.
 - The Company Secretary must be a properly qualified person.
 - The Company Secretary must be a good-looking person.
29. In what subjects is the Company Secretary supposed to have training?
- The Company Secretary is supposed to have training in company law, accountancy and many other subjects.
 - The Company Secretary is not supposed to have any special training in any subjects.
 - The Company Secretary is supposed to have training in different sports and needlework.
 - The Company Secretary is supposed to have training in Archeology, geometry and Maths.
30. What makes the Company Secretary?
- The Company Secretary is supposed to have good human qualities.
 - The Company Secretary is supposed to have professional qualities only.
 - The Company Secretary is supposed to have both professional and human qualities.
 - The Company Secretary is not supposed to have any special qualities.

Практические задания к экзамену.

1. Globalization and the Butterfly Effect

By John Edwards

The butterfly effect concept has become important in the finance world as globalization continues to increase and capital markets connect. Volatility in one small area of the international markets can grow rapidly and bleed into other markets, and a hiccup in one corner of the international markets can have global consequences. Improvements in technology and wider access to the Internet has increased the degree to which international markets influence each other. This has led to more episodes of extreme market volatility.

The butterfly effect has become well-known in popular culture, and the concept has clear applications to finance. It and chaos theory may provide a partial explanation for the unpredictability of capital markets.

Origin and Meaning of Butterfly Effect

The phrase “the butterfly effect” was first coined during a scientific meeting in 1972. Scientist Edward Lorenz gave a talk on his work regarding weather prediction models. The phrase suggests that the flap of a butterfly’s wings in Japan could create a small change in the atmosphere that might eventually lead to a tornado in Texas.

Lorenz studied how small differences in initial values led to large differences in weather models at the Massachusetts Institute of Technology. In 1961, he had entered an initial condition in a weather model as 0.506, rather than the precise number of 0.506127, which resulted in a completely different and unexpected weather pattern. In 1963, he wrote a paper on this concept, titled “Deterministic Nonperiodic Flow.” The butterfly effect concept shows how difficult it is to predict dynamic systems, such as weather and financial markets. Study of the butterfly effect has led to advances in chaos theory.

Application of Chaos Theory to Markets

Capital markets go through alternating periods of calm and storminess. However, they are not always chaotic, and the shift between calm and chaos is often sudden and unpredictable. Some believe that these concepts of chaos theory can be used to Markets tend to grow bubbles that eventually pop with drastic consequences. Financial bubbles often grow because of positive feedback. When investors make money during a rise in the financial markets, other observers think the investors must have made a smart decision, which leads the observers to invest their own money in the markets. The result is more buying and stock prices going higher. The positive

feedback loop leads to prices beyond any logical or justifiable level. The loop eventually ends, and the last investors in are left hanging with the worst positions.

The same concept can explain volatile bear markets. The markets can suddenly shift due to outside factors, which causes investors to pay attention only to negative news. Initial selling leads to more selling as market participants liquidate their positions. The negative feedback loop tends to accelerate quickly, often resulting in a market full of undervalued stocks.

Fractals and the Markets

Prominent scientist Benoit Mandelbrot applied his work in fractals in nature to financial markets. He found that examples of chaos in nature, such as the shape of shorelines or clouds, often have a high degree of order. These fractal shapes can also explain chaotic systems, including financial markets. Mandelbrot noted that asset prices can jump suddenly with no apparent cause.

Many in the markets tend to dismiss the extreme events that occur less than 5% of the time. Mandelbrot argued that these outliers are important and play a significant role in financial market movements. Traditional portfolio theory tends to underestimate how often these high-volatility events occur. While his fractals cannot predict price movements, he argued that they could create a more realistic picture of market risks.

Examples of the Butterfly Effect in Markets

Although technology has increased the impact of the butterfly effect in global markets, there is a long history of financial bubbles going back to the tulip market bubble in Holland during the 17th century. Tulips were a status symbol among the elite. They were traded on exchanges in Dutch towns and cities. People sold their belongings to begin speculating on tulips. However, prices began to drop and panic selling ensued.

There are more recent examples of bubbles. On October 1987, known as Black Monday, the Dow Jones Industrial Average (DJIA) lost around 22% in one trading day, the largest percentage drop ever for that market. There was no apparent cause for the drop, though the DJIA had some large down days the week before, and there were international issues in the Persian Gulf. In retrospect, issues with panic selling and perhaps program trading might be partly to blame.

In 2015, the Chinese stock market encountered significant volatility, dropping over 8% in one day. Similar to Black Monday, there was no single event or cause for the drop. This volatility quickly spread to other markets, with the S&P500 and the Nikkei losing around 4%. Also like Black Monday, there had been weakness in the Chinese markets in prior months.

Chinese officials had begun devaluing the renminbi. However, the main cause was likely the high degree of margin used by Chinese retail investors. When prices began to drop, investors received margin calls from their brokers. Retail investors were forced to liquidate their positions quickly to meet the margin calls, leading to a negative feedback loop of selling. In years prior, the Chinese government encouraged people to put their money in the market. Markets will only become more interconnected as technology continues to improve, and the butterfly effect will continue to be a factor in global markets.

2. Economist Guide: 3 Lessons Adam Smith Teaches Us

By Sean Ross | Updated February 07, 2016

For all the attention Adam Smith receives as the father of modern economics, most of his lasting influences are best classified as moral and social – maybe even anthropological. Smith was a Scottish professor of moral philosophy at Glasgow, and most of his economic insights were byproducts of this pursuit. Smith championed self-interest as enlightening and beneficial, and he viewed political or business power with contempt.

Smith was wrong on many of the details of his economic theory; like Karl Marx after him, Smith operated under the assumption of the now-defunct labor theory of value, for example. Smith either ignored or never fully addressed other aspects; he lacked a full-bodied theory of prices and made virtually no mention of time factors. Still, there are some valuable economic lessons left to be learned from his classic book, “An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.”

1. The Main Causes of Economic Growth Are Division of Labor and Accumulation of Capital

“Each individual becomes more expert in his own peculiar branch, more work is done upon the whole, and the quantity of science is considerably increased by it.”

Adam Smith begins “The Wealth of Nations” with a simple discussion of the division of labor within a pin factory. From that point forward, his focus never really deviates; in some ways, “The Wealth of Nations” is a tribute to the nearly endless applications of this fundamental economic concept.

The division of labor increases productivity for three reasons: it saves time and reduces setup costs, repetition and specialized education lead to increased dexterity and productivity, and it encourages the invention of machines or automation in the specialized areas. Smith didn’t discover these truths, but he did bring them together.

Smith also makes frequent reference to the stock of an economy, meaning savings and accumulated capital. Without pre-existing capital, businesses and entrepreneurs can’t hire workers, build factories or begin production. Smith understood that an economy requires savings to grow, for savings fuel investment and credit.

2. Voluntary Exchange Will Not Take Place Unless Both Parties Believe They Will Benefit

“Give me that which I want, and you shall this which you want, is the meaning of every such offer; and it is in this manner that we obtain from one another the far greater part of those good offices which we stand in need of.”

It’s inaccurate to think of economics as a science about market gains and losses. What economics really studies is how separate individuals benefit each other; namely that they do so unintentionally. Smith’s crucial insight is that markets and society improve naturally when people are allowed to trade freely.

Basic deductive logic proves that people do not enter into a trades voluntarily when they don’t expect to gain; otherwise they would not make the trade and would be better off staying put. Each successful trade sends a signal in the market that a certain good or service has value; if this happens enough, greater forces will be mobilized to bring about that good or service in greater abundance.

Nobel-winning economist Milton Friedman once said, “Most economic fallacies derive from the neglect of this simple insight, that market participants trade to benefit themselves.” Friedman and Smith also knew that interfering with voluntary exchanges has the opposite effect.

3. Government Intervention Disrupts the Efficient Distribution of Resources on the Market

“But though the law cannot hinder people of the same trade from sometimes assembling together, it ought to do nothing to facilitate such assemblies, much less to render them necessary.”

Though Smith believed in a functional, limited government, he didn’t want governments interfering with trade. Smith most famously used this argument against the prevailing economic theory of his time, something he labeled as “mercantilism,” because it favored subsidies and tariffs. Smith showed that free moving markets maximize the efficient flow of resources, which maximized the public good. Overreach by bureaucrats only hinders this process because it interrupts with crucial market signals.

Even though two trading partners accidentally create greater value by voluntarily exchanging, no third party can create additional value by forcing an exchange to take place – nor can a third party create additional value by forcefully interfering with the exchange of two separate parties. Rather, Smith felt that politicians and crony businessmen would likely use power to enrich themselves at the expense of the poor.

3. Economic Conditions That Helped Cause World War II

By Matthew Johnston | February 25, 2016

Looking around at the magnitude of death and destruction that resulted from the Great War, leaders of some of the world's major powers convened a conference in Paris, the outcome of which they hoped would ensure that no such devastation would ever happen again. Unfortunately, the combination of a poorly designed peace treaty and the most severe economic crisis the modern world had ever experienced brought about a deterioration of international relations that would culminate in a war even more calamitous than the one that preceded it.

The Pretense of Peace

The unfortunate irony of the Paris Peace Conference that begat the Treaty of Versailles was that, despite its authors' best intentions to ensure a world of peace, the Treaty contained a seed that when sown in the soil of economic crisis would give rise, not to peace, but to war. That seed was Article 231, which with its label "the war guilt clause" placed sole blame for the war on Germany and its need to make reparations payments as punishment. With such extensive reparations payments, as well as forced surrender of colonial territories and military disarmament, Germans were naturally resentful of the Treaty.

As early as 1923, the newly constituted Weimar Republic began delaying payments on war reparations, which initiated a retaliatory response by France and Belgium. Both countries would send troops to occupy the industrial center of the Ruhr River valley region effectively appropriating the coal and metal production that took place there. As much of German manufacturing was dependent on coal and metal, the loss of these industries created a negative economic shock leading to a severe contraction. This contraction as well as the government's continued printing of money to pay internal war debts generated spiraling hyperinflation.

While price and economic stabilization would eventually be achieved – partly through the help of the American Dawes plan of 1924 – the hyperinflation wiped out much of the life savings of the middle class. The political consequences would be devastating as many people became distrustful of the Weimar government, a government that had been founded on liberal-democratic principles. This distrust, along with resentment over the Treaty of Versailles, lent itself to the increasing popularity of more left and right-wing radical political parties.

The Great Depression and Deterioration of International Trade

The onset of the Great Depression would serve to undermine any attempts at creating a more open, cooperative and peaceful post-war world. The American stock market crash in 1929 caused not just a cessation of loans provided to Germany under the Dawes Plan, but a complete recall of previous loans. The tightening of money and credit eventually led to the collapse of Austria's largest bank in 1931, the Kreditanstalt, which kicked off a wave of bank failures throughout Central Europe, including the complete disintegration of Germany's banking system.

Deteriorating economic conditions in Germany helped the Nazi party grow from being a relatively small fringe group to being the nation's largest political party. Nazi propaganda that put blame on the Treaty of Versailles for much of Germany's economic hardships fuelled Hitler's rise in popularity with voters, who would make him German chancellor in 1933.

More globally, the Great Depression would have the effect of motivating individual nations to adopt more beggar-thy-neighbor trade policies in order to protect domestic industries from foreign competition. While such trade policies can be beneficial on an individual level, if every country turns to protectionism it serves to reduce international trade and the economic benefits that come with it. Indeed, countries without access to important raw materials will be especially burdened by the lack of free trade.

From Imperialism to World War

While the British, French, Soviets and Americans had large colonial empires to turn to for access to much needed raw materials, countries such as Germany, Italy and Japan did not. The deterioration of international trade led to the formation of more regional trade blocs with the 'have' nations forming blocs along colonial lines, like Great Britain's Imperial Preference system.

While 'have-not' nations looked to form their own regional trade blocs, they found it increasingly necessary to use military force to annex territories with the much needed resources. Such military force required extensive rearmament and thus, in the case of Germany, meant direct

violation of the Versailles Treaty. But, rearmament also reinforced the need for more raw materials and consequently the need for territorial expansion.

Such imperialist conquests like Japan's invasion of Manchuria in the early 1930s, Italy's invasion of Ethiopia in 1935 and Germany's annexation of most of Austria and parts of Czechoslovakia in 1938, were all manifestations of the need to expand territories. But these conquests would soon draw the ire of two of Europe's major powers, and following Germany's invasion of Poland, both Britain and France would declare war on Germany on September 3rd, 1939, thus commencing the Second World War.

The Bottom Line

Despite noble aspirations for peace, the outcome of the Paris Peace Conference did more to reinforce hostility by singling out Germany as the sole instigator of the First World War. The Great Depression and the economic protectionism it engendered would then serve as the catalyst for the hostility to manifest itself in the rise of the Nazi Party and increasing imperialist ambitions amongst world nations. It was then only a matter of time before small imperialist conquests would lead to the breakout of World War II.

4. How Negative Interest Rates Work

By Matthew Johnston | Updated February 11, 2016

Interest rates are generally assumed to be the price paid to borrow money. For example, an annualized 2% interest rate on a \$100 loan means that the borrower must repay the initial loan amount plus an additional \$2 after one full year. On the other hand, a -2% interest rate means the bank pays the borrower \$2 after a year of using the \$100 loan, which is a lot to wrap your head around.

While negative interest rates are a great incentive to borrow, it's hard to understand why anyone would be willing to pay to lend considering the lender is the one taking the risk of a loan default. While seemingly inconceivable, there may be times when central banks run out of policy options to stimulate the economy and turn to the desperate measure of negative interest rates.

Negative Interest Rates in Theory and Practice

Negative interest rates are an unconventional monetary policy tool and, until 2014, had never been implemented by a major central bank. The European Central Bank (ECB) became the first when its deposit rate declined to 0.2 percent in September, 2014. A number of other European nations turned to negative interest rates so that over one quarter of Eurozone government-issued debt had negative yields by the end of March 2015.

Negative interest rates are a drastic measure that show policymakers are afraid that Europe is at risk of falling into a deflationary spiral. In harsh economic times, people and businesses have a tendency to hold on to their cash while they wait for the economy to pick up. But this behavior can serve to weaken the economy further as the lack of spending causes further job losses and lower profits, thus reinforcing people's fears and giving them even more incentive to hoard.

As spending slows, prices drop creating another incentive for people to wait as they wait for prices to fall further. This is precisely the deflationary spiral that European policymakers are trying to avoid with negative interest rates. By charging European banks to hold reserves at the central bank, they hope to encourage banks to lend more.

In theory, banks would rather lend money to borrowers and earn at least some kind of interest as opposed to being charged to hold their money at a central bank. Additionally, however, negative rates charged by a central bank may carry over to deposit accounts and loans, meaning that deposit holders would also be charged for parking their money at their local bank while some borrowers enjoy the privilege of actually earning money by taking out a loan.

Another primary reason the ECB has turned to negative interest rates is to lower the value of the euro. Low or negative yields on European debt will deter foreign investors, weakening demand for the euro. While this decreases the supply of financial capital, Europe's problem isn't supply but demand. A weaker euro should stimulate demand for exports, hopefully encouraging businesses to expand.

In theory, negative interest rates should help to stimulate economic activity and stave off inflation, but policymakers remain cautious because there are several ways such a policy could backfire. Because banks have certain assets like mortgages that, by contract, are tied to the interest rate, such negative rates could squeeze profit margins to the point where banks are actually willing to lend less.

Also, there's nothing to stop deposit holders from withdrawing their money and stuffing the physical cash in mattresses. While the initial threat would be a run on banks, the drain of cash from the banking system could actually lead to a rise in interest rates – the exact opposite of what negative interest rates are supposed to achieve.

The Bottom Line

While negative interest rates may seem paradoxical, this apparent intuition hasn't kept a number of European central banks from giving them a try. This is no doubt evidence of the dire situation that policymakers believe is characteristic of the European economy. When the Eurozone inflation rate dropped into deflationary territory at -0.6% in February 2015, European policymakers promised to do whatever it takes to avoid a deflationary spiral. But even as Europe embarked into uncharted monetary territory, a number of analysts believe negative interest rate policies could have severe unintended consequences.

5. Economist Guide: 3 Lessons Karl Marx Teaches Us

By Sean Ross | February 11, 2016

Karl Marx is often associated with such ideas as socialism and communism. It is surprising that so few are familiar with his actual philosophies and theories. Marx's best-known works are "Capital: A Critique of Political Economy," more commonly referred to as "Das Kapital," and "The Communist Manifesto," co-authored with his lifelong friend Friedrich Engels. He was, without question, one of the most important and revolutionary thinkers of his time.

"Capital," published in 1867, was by far the more academic work, laying forth Marx's theories on commodities, labor markets, the division of labor and a basic understanding of the rate of return to owners of capital. Nearly everything Marx wrote was viewed through the lens of the common laborer. From Marx comes the idea that capitalist profits are possible because value is "stolen" from the working class and transferred to the employers.

Marxist ideas have very few direct adherents in contemporary times; indeed, very few Western thinkers embraced Marxism after 1898, when economist Eugen von Böhm-Bawerk's "Karl Marx and the Close of His System" was first translated into English. In his damning rebuke, Böhm-Bawerk shows that Karl Marx fails to incorporate capital markets or subjective values in his analysis, nullifying most of Marx's more pronounced conclusions. Still, there are some lessons that even modern economic thinkers can learn from Marx, including the following.

1. Capitalism Is the Most Productive Economic System

Though he was its harshest critic, Marx understood the capitalist system was far more productive than previous economic systems. In "Capital," he wrote of "capitalist production" that combined "together of various processes into a social whole," which included developing new technologies. He believed all countries should become capitalist and develop that productive capacity, and then workers would naturally revolt into communism.

You do not have to believe in Marx's final conclusions to understand he is exactly correct: capitalism is the most productive economic system in world history. According to a 2003 report from the Federal Reserve Bank of Minneapolis, per capita income and productivity around the world never grew faster than populations until the late 18th century, when Britain first adopted pro-free market policies.

2. The Labor Theory of Value Cannot Explain Profits

Like all of the classical economists, Karl Marx believed in the labor theory of value to explain market prices. This theory stated that the value of a produced economic good can be measured objectively by the average number of labor hours required to produce it. In other words,

if a table takes twice as long to make as a chair, then the table should be considered twice as valuable.

Marx understood the labor theory better than his predecessors and contemporaries, even Adam Smith, and presented a devastating intellectual challenge to laissez-faire economists in “Capital;” if goods and services tend to be sold at their true objective labor values as measured in labor hours, how do any capitalists enjoy profits? It must mean, Marx concluded, that capitalists were underpaying or overworking, and thereby exploiting, laborers to drive down the cost of production.

While Marx’s answer was eventually proven incorrect and later economists adopted the subjective theory of value, his simple assertion was enough to show the weakness of the labor theory’s logic and assumptions; Marx unintentionally helped fuel a revolution in economic thinking.

3. Economic Change Leads to Social Transformation

Dr. James Bradford “Brad” DeLong, influential professor of economics at U.C. Berkeley, wrote in 2011 that Marx’s “primary contribution” to economic science actually came in a 10-paragraph stretch of “The Communist Manifesto.” Marx describes how economic growth causes shifts among social classes, often leading to a struggle for political power.

This underlies an often unappreciated aspect about economics: the emotions and political activity of the actors involved. A corollary of this argument was later made by French economist Thomas Piketty, who proposed that while nothing was wrong with income inequality in an economic sense, it could create blowback against capitalism among the people. Thus, there is a moral and anthropological consideration to any economic system.

Типовая структура зачетного задания

<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Максимальное количество баллов</i>
Вопрос 1	10
Вопрос 2	10
Выполнение практического задания.	20

Типовая структура экзаменационного билета

<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Максимальное количество баллов</i>
Перевод с английского языка на русский текста экономического содержания.	10
Реферирование на английском языке профессионально-ориентированной статьи.	15
Беседа по теме статьи.	15

**Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения,
шкала оценивания**

Таблица 5

Шкала оценивания	Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
«отлично»	УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном (ых) языке (ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.2. Представляет результаты академической и профессиональной деятельности на мероприятиях различного формата, включая международные	<p>Знает верно и в полном объеме: основные концепции организации межличностного взаимодействия в информационной среде</p> <p>Умеет мыслить структурно, верно и в полном объеме: устанавливать и развивать академические и профессиональные контакты, в т.ч. в международной среде, в соответствии с целями, задачами и условиями совместной деятельности, включая обмен информацией и выработку единой стратегии взаимодействия</p>	Продвинутый
		УК-4.3. Принимает участие в академических и профессиональных дискуссиях, в том числе на иностранном(ых) языке(ах)	<p>Знает верно и в полном объеме: нормы и модели речевого поведения применительно к конкретной ситуации академического и профессионального взаимодействия</p> <p>Умеет мыслить структурно, верно и в полном объеме: выстраивать монолог, вести диалог и полилог с соблюдением норм речевого этикета, аргументированно отстаивать свои позиции и идеи</p>	
«хорошо»	УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном (ых) языке (ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.2. Представляет результаты академической и профессиональной деятельности на мероприятиях различного формата, включая международные	<p>Знает с незначительными замечаниями: основные концепции организации межличностного взаимодействия в информационной среде</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: устанавливать и развивать академические и профессиональные контакты, в т.ч. в международной среде, в соответствии с целями, задачами и условиями совместной деятельности, включая обмен информацией и выработку единой стратегии взаимодействия</p>	Повышенный
		УК-4.3. Принимает участие в академических и профессиональных дискуссиях, в том числе на иностранном(ых) языке(ах)	<p>Знает с незначительными замечаниями: нормы и модели речевого поведения применительно к конкретной ситуации академического и профессионального взаимодействия</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: выстраивать монолог, вести диалог и полилог с соблюдением норм речевого этикета, аргументированно отстаивать свои позиции и идеи</p>	
«удовлетворительно»	УК-4. Способен применять современные коммуникативные	УК-4.2. Представляет результаты академической и профессиональной	Знает на базовом уровне, с ошибками: основные концепции организации межличностного взаимодействия в информационной среде	Базовый

	технологии, в том числе на иностранном (ых) языке (ах), для академического и профессионального взаимодействия	деятельности на мероприятиях различного формата, включая международные	Умеет на базовом уровне с ошибками: устанавливать и развивать академические и профессиональные контакты, в т.ч. в международной среде, в соответствии с целями, задачами и условиями совместной деятельности, включая обмен информацией и выработку единой стратегии взаимодействия	
		УК-4.3. Принимает участие в академических и профессиональных дискуссиях, в том числе на иностранном(ых) языке(ах)	Знает на базовом уровне, с ошибками: нормы и модели речевого поведения применительно к конкретной ситуации академического и профессионального взаимодействия Умеет на базовом уровне с ошибками: выстраивать монолог, вести диалог и полилог с соблюдением норм речевого этикета, аргументированно отстаивать свои позиции и идеи	
«неудовлетворительно»	УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном (ых) языке (ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.2. Представляет результаты академической и профессиональной деятельности на мероприятиях различного формата, включая международные	Не знает на базовом уровне: основные концепции организации межличностного взаимодействия в информационной среде Не умеет на базовом уровне: устанавливать и развивать академические и профессиональные контакты, в т.ч. в международной среде, в соответствии с целями, задачами и условиями совместной деятельности, включая обмен информацией и выработку единой стратегии взаимодействия	Компетенции не сформированы
		УК-4.3. Принимает участие в академических и профессиональных дискуссиях, в том числе на иностранном(ых) языке(ах)	Не знает на базовом уровне: нормы и модели речевого поведения применительно к конкретной ситуации академического и профессионального взаимодействия Не умеет на базовом уровне: выстраивать монолог, вести диалог и полилог с соблюдением норм речевого этикета, аргументированно отстаивать свои позиции и идеи	

Приложение 1
к основной профессиональной образовательной
программе
по направлению подготовки
38.04.01 Экономика
направленность (профиль) программы Мировая
экономика и международный бизнес

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра корпоративного и государственного управления

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.03 Иностраный язык делового и профессионального общения

Направление подготовки 38.04.01 Экономика

Направленность (профиль) программы
Мировая экономика и международный бизнес

Уровень высшего образования **Магистратура**

Краснодар – 2023 г.

1. Цель и задачи дисциплины:

Целью учебной дисциплины «Иностранный язык делового и профессионального общения» является овладение магистрами коммуникативных компетенций, которые в дальнейшем позволят пользоваться иностранным языком в различных областях профессиональной деятельности, научной и практической работе, в общении с зарубежными партнерами, для самообразовательных и других целей.

Задачи учебной дисциплины «Иностранный язык делового и профессионального общения»:

- формирование иноязычных речевых умений устного и письменного общения, таких как чтение оригинальной литературы разных функциональных стилей и жанров, умение принимать участие в беседе повседневного и профессионального характера, выражать обширный реестр коммуникативных намерений, владеть основными видами монологического высказывания, соблюдая правила речевого этикета, понимать на слух, владеть основными видами делового письма;
- знание языковых средств и формирование адекватных им языковых навыков, в таких аспектах как фонетика, лексика, грамматика;
- умение пользоваться словарно-справочной литературой на иностранном языке;
- знание национальной культуры, а также культуры общения и ведения бизнеса стран изучаемого языка;
- умение вести самостоятельный творческий поиск.

2. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
1.	Тема 1. Деловое письмо
2.	Тема 2. Телефонные переговоры
3.	Тема 3. Прием на работу
4.	Тема 4. Деловые встречи
5.	Тема 5. Презентация
6.	Тема 6. Реклама и маркетинг
7.	Тема 7. Обмен информацией
8.	Тема 8. Разрешение споров и конфликтов
9.	Тема 9. Деловой этикет
Трудоемкость дисциплины составляет 6 з.е. / 216 часов	

Форма контроля –зачет, экзамен

Разработчик:

Доцент кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова А. А. Еремеева