

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
международной экономики и
внешнеэкономической деятельности



Ендовицкая Е.В.
15.06.2022г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.ДВ.09.02 Профессиональная экономическая терминология на английском языке

- 1. Код и наименование направления подготовки/специальности:**
38.03.01 «Экономика»
- 2. Профиль подготовки/специализации:** «Мировая экономика»
- 3. Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр
- 4. Форма образования:** очная
- 5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины:**
Международной экономики и внешнеэкономической деятельности
- 6. Составители программы:** Семенова Ольга Александровна, преподаватель
- 7. Рекомендована:**
НМС факультета международных отношений протокол №6 от 15.06.2022 г.
- 8. Учебный год:** 2025 – 2026 **Семестр(-ы): 8**

9. Цели и задачи учебной дисциплины:

Цель дисциплины: является формирование коммуникативной, профессиональной и социокультурной компетенций в использовании английского языка.

Основными задачами учебной дисциплины являются:

- освоить обучающимися рабочую терминологию;
- сформировать у обучающихся устойчивые речевые умения;
- развить у обучающихся анализ коммуникативных стилей общения.

10. Место учебной дисциплины в структуре ООП: вариативная часть, дисциплина по выбору

11. Планируемые результаты обучения по дисциплине/модулю (знания, умения, навыки), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями выпускников):

Код	Название компетенции	Код (ы)	Индикатор (ы)	Планируемые результаты обучения
ПК-3	Способен на основе действующей международной нормативно-правовой базы обеспечить правовое сопровождение внешнеэкономической деятельности организации, документального оформления внешнеторговых сделок, транспортно-логистического обеспечения продвижения и реализации товаров и услуг на внешних рынках.	ПК-3.1	Проводит правовую подготовку к заключению внешнеторгового контракта.	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – основные возможности владения культурой английской речи и культурой речевого поведения – специальную терминологию на английском языке, используемую в текстах экономического направления <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – вести устную и письменную профессиональную коммуникацию на иностранном языке.
		ПК-3.4	Сопровождает исполнение обязательств по внешнеторговому контракту.	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – понимать содержание прочитанного материала и передавать полученную информацию на русском и иностранном языках. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – основными навыками перевода научных текстов с иностранного и на иностранный языки.

12. Объем дисциплины в зачетных единицах/час. (в соответствии с учебным планом) — 2/72.

Форма промежуточной аттестации(зачет/экзамен) зачет

13. Виды учебной работы

Вид учебной работы	Трудоемкость		
	Всего	По семестрам	
		7 семестр	8 семестр
Аудиторные занятия	18	-	18
в том числе: лекции	-	-	-
практические	18	-	18
лабораторные	-	-	-
Самостоятельная работа	54	-	54
Форма промежуточной аттестации (зачет – 0 час. / экзамен – __ час.)			-
Итого:	72	-	72

13.1. Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины
Практические занятия		
1	Менеджмент	Определение понятия «менеджмент». Функции менеджмента. Основные элементы управленческого процесса. Уровни и области менеджмента. Определение понятия «организация». Коммерческая и некоммерческая организации. Future Continuous. Инфинитив. Сложное дополнение. Сложное подлежащее.
2	Стратегический менеджмент	Определение понятия «стратегический менеджмент». Компоненты процесса стратегического менеджмента. Значение стратегического менеджмента. Согласование времен.Future in the Past'. Used to/would. Second Conditional.
3	Мастерство менеджмента	База знаний. Ключевые знания, умения, необходимые менеджеру. Эффективность менеджмента. Past Perfect. Косвенная речь. Дополнительные придаточные предложения после глагола wish. Придаточные сравнения с союзами as if/as though
4	Работа компании	Управленческая деятельность. Зоны ответственности в управлении организацией. Корпоративная культура. Структура компании. История компании. Интернет. E-mail переписка. Обобщающее повторение грамматического

		материала. Present Simple and Present Continuous. Time expressions.
5	Этикет делового общения	Развитие контактов. Культура ведения бизнеса в разных странах. Работа в коллективе. Виды деловых писем. Обобщающее повторение грамматического материала. Present Perfect and Past Simple. Describing habits and customs. Countable and uncountable nouns. Expressions of quantity. .
6	Управление человеческими ресурсами	Переподготовка кадров. Описание обязанностей работника. Удовлетворенность работой. Запросы и заявления. Общение по телефону. Обобщающее повторение грамматического материала. Expressing personal opinions. Comparison of adjectives. Making suggestions
7	Маркетинг	Продвижение и сертификация продукции. Торговая ярмарка. Деловые отношения и переговоры. Обобщающее повторение грамматического материала. Expressing purpose. Forming questions. First Conditional.
8	Деловые встречи	Бизнес-отели. Совещания по вопросам продаж. Отчеты. Подготовка доклада и презентации. Обобщающее повторение грамматического материала. Expressing criticism (modal perfects). Contrasting ideas. The Passive Voice. "Too" and "enough".
9	Новые технологии и инновации.	Использование интернета. Исследование отношения работников к инновациям. Оффшорная деятельность и аутсорсинг. Обобщающее повторение грамматического материала. "Used to" for past actions/habits. The definite article. Reported speech. Reporting verbs. Expressing causes.

13.2. Темы (разделы) дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Виды занятий (часов)				
		Лекции	Практические	Лабораторные	Самостоятельная работа	Всего
1.	Менеджмент	-	2	-	6	8
2.	Стратегический менеджмент	-	2	-	6	8
3.	Мастерство менеджмента	-	2	-	6	8
4.	Работа компании	-	2	-	6	8
5.	Этикет делового общения	-	2	-	6	8
6.	Управление человеческими ресурсами	-	2	-	6	8
7.	Маркетинг	-	2	-	6	8
8.	Деловые встречи	-	2	-	6	8

9.	Новые технологии и инновации.	-	2	-	6	8
Итого:		-	18	-	54	72

14. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Для освоения дисциплины обучающимся необходимо работать с лекционными материалами (конспектами лекций) и практическими заданиями, размещенными на образовательном портале <https://edu.vsu.ru/>, основной и дополнительной литературой, выполнять задания на практических занятиях и в процессе самостоятельной работы, пройти текущие аттестации.

Дополнительные методические рекомендации по выполнению практических заданий, а также замечания по результатам их выполнения могут размещаться на портале <https://edu.vsu.ru/> в виде индивидуальных комментариев и файлов обратной связи, сообщений форума и других элементов электронного курса.

15. Перечень основной и дополнительной литературы, ресурсов интернет, необходимых для освоения дисциплины

а) основная литература:

№ п/п	Источник
1	Бельчик Т.А. Методы исследований в менеджменте: учебное пособие/ Т.А. Бельчик.- Кемерово, 2014.-308с.- . URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278324
2	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник : / А.Л. Абаев, В.А. Алексунин, М.Т. Гуриева и др. ; под ред. А.Л. Абаева, В.А. Алексунина, М.Т. Гуриевой. – 3-е изд., перераб. – Москва: Дашков и К°, 2021. – 433 с. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600314

б) дополнительная литература:

№ п/п	Источник
3	Гуслякова, А.В. Business English in the New Millennium : учебное пособие : / А.В. Гуслякова ; Московский педагогический государственный университет. – Москва : Московский педагогический государственный университет (МПГУ), 2016. – 180 с. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=472847
4	Шляхова, В.А. Английский язык для экономистов=English for economists : учебник / В.А. Шляхова, О.Н. Герасина, Ю.А. Герасина. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 296 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573197
5	Mastering English through Global Debate : учебник / Е. Talalakina, Т. Brown, J. Bown, W. Eggington. – Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2017. – 191 с. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=486564
6	Pavlov, P.V. International business : учебник : / P.V. Pavlov ; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Южный федеральный университет, 2019. – 295 с. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=577784

в) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

№ п/п	Источник
7	Каталог ЗНБ ВГУ. – URL: https://lib.vsu.ru/
8	ЭБС Издательства «Лань» – <URL: https://e.lanbook.com
9	ЭБС «Университетская библиотека Online» – <URL: http://biblioclub.ru
10	Электронный университет– <URL: https://edu.vsu.ru
11	ЭБС ЮРАЙТ – <URL: https://urait.ru

16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

№ п/п	Источник
12	Конспекты лекций, размещенные на https://edu.vsu.ru/
13	Задания для практических занятий, размещенные на https://edu.vsu.ru/

17. Информационные технологии, используемые для реализации учебной дисциплины, включая программное обеспечение и информационно-справочные системы (при необходимости)

- дисциплина реализуется с применением элементов электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (ЭОидОТ) («Электронный университет» https://edu.vsu.ru).

- Программное обеспечение

Программное обеспечение

Office Standard 2019 Single OLV NL Each AcademicEdition Additional Product,

Win Pro 10 32-bit/64-bit All Lng PK Lic Online DwnLd NR

Неисключительные права на ПО Dr. Web Enterprise Security Suite Комплексная защита Dr. Web Desktop Security Suite

18. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Специализированная мебель, проектор, ноутбук, экран

19. Фонд оценочных средств:

19.1 Перечень компетенций с указанием этапов формирования и планируемых результатов обучения

Код и содержание компетенции (или ее части)	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенции посредством формирования знаний, умений, навыков)	Этапы формирования компетенции (разделы (темы) дисциплины или модуля и их наименование)	ФОС* (средства оценивания)
<p>ПК-3: Способен на основе действующей международной нормативно-правовой базы обеспечить правовое сопровождение внешнеэкономической деятельности организации, документального оформления внешнеторговых сделок, транспортно-логистического обеспечения продвижения и реализации товаров и услуг на внешних рынках.</p>	<p>ПК-3.1: Проводит правовую подготовку к заключению внешнеторгового контракта.</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – основные возможности владения культурой английской речи и культурой речевого поведения – специальную терминологию на английском языке, используемую в текстах экономического направления 	<p>письменная работа по экономической терминологии, презентации</p>
	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – вести устную и письменную профессиональную коммуникацию на иностранном языке. 	<p>тема 5,7</p>	<p>письменная работа по экономической терминологии, презентации</p>

	ПК-3.4 Сопровождает исполнение обязательств по внешнеторговому контракту.	Уметь: – понимать содержание прочитанного материала и передавать полученную информацию на русском и иностранном языках.	тема 5,7	письменная работа по экономической терминологии, презентации
		Владеть: – основными навыками перевода научных текстов с иностранного и на иностранный языки.	тема 1-9	письменная работа по экономической терминологии, презентации контрольная работа
Промежуточная аттестация				КИМ

* В графе «ФОС» в обязательном порядке перечисляются оценочные средства текущей и промежуточной аттестаций.

19.2 Описание критериев и шкалы оценивания компетенций (результатов обучения) при промежуточной аттестации

- 1) знание учебного материала и владение понятийным аппаратом профессиональной экономической терминологией;
- 2) умение связывать теорию с практикой;
- 3) умение иллюстрировать ответ примерами, фактами, данными научных исследований;
- 4) умения использовать времена в письменных и устных текстах;
- 5) умения применять профессиональную лексику.

Критерии оценивания компетенций	Уровень сформированности компетенций	Шкала оценок
<p>Ответ на контрольно-измерительный материал не соответствует одному из перечисленных показателей, но обучающийся дает правильные ответы на дополнительные вопросы. Недостаточно продемонстрированы знания в умении применить экономическую терминологию в английских текстах, содержатся отдельные проблемы в определении использования времен в устной речи</p>	<p>Базовый уровень</p>	<p>Зачтено</p>
<p>Ответ на контрольно-измерительный материал не соответствует любым трем из перечисленных показателей. Обучающийся демонстрирует отрывочные фрагментарные знания, допускает грубые ошибки в применении профессиональной лексики не отвечает на дополнительные вопросы</p>	<p>–</p>	<p>Не зачтено</p>

19.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

19.3.1 Перечень вопросов к зачету:

1. What can you say about management in general?
2. Why does a large organization employ many managers?
3. What can you say about management as process?
4. Why is management an ongoing activity?
5. What are the four major functions of management?
6. What does planning as the management function involve?
7. Which are the parts of the organizing function?
8. Which function of management includes influencing others to engage in the work behaviours necessary to reach organizational goals?
9. What is controlling aimed at?
10. What forms the basis for the managerial process?
11. Why do you think organizations are an important part of our daily lives?
12. What does the definition of strategic management recognize? What does the strategic management process begin with? What does the strategic management process include?
13. Why is strategy implementation increasingly highlighted as a distinct part of the strategic management process?
14. Why is strategic management important to organizations?
15. What is the typical structure of a company?
16. What are the main departments of a company?
17. What the typical pieces of equipment one might find in an office?
18. How can the Internet help you in your studies?
19. What is meant by 'marketing'?

20. How can advertising help a company increase its profits?
21. What are the main advertising techniques?
22. How do different countries run meetings?
23. What is meant by the 'agenda'?
24. How do meetings differ in different countries?
25. What is necessary to create a positive working climate in the working team?
26. Would your choice be different when travelling on business, do you think?
27. Which three topics do you think are the best to start a conversation with a business person you have just met?
28. Which topics is it better not to talk about?
29. How important is it for business people to have good cultural awareness?
30. Why do companies arrange teambuilding events?

Пример контрольно-измерительного материала

УТВЕРЖДАЮ
 заведующая кафедрой международной экономики и внешнеэкономической
 деятельности
 _____ Е.В. Ендовицкая
подпись
 ____ __ 20__ г.

Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
 Дисциплина Профессиональная экономическая терминология на английском языке
 Курс 4
 Форма обучения очная
 Вид аттестации промежуточная
 Вид контроля зачет

Контрольно-измерительный материал №1

You are a sales representative at PW Inc. You sell Premium Widgets and receive a standard 25% commission for every sale, in addition to your base salary of \$15,000. Last year, sales reps averaged between \$18,000 and \$100,000 in total compensation. Unfortunately, overall sales and employee motivation were down last year at PW Inc. Your task is to create an incentive plan with your coworkers and district manager to resolve these issues. However, each of you will be adopting specific characteristics that will govern your behavior in the group. Remember to stay "in character" through out the entire exercise. Each member in your group is going to behave the same way, according to the following characteristics:

High Power Distance: You are comfortable deferring to your boss on important matters. You respect authority and look to management to guide your actions. You value proper etiquette and social norms of politeness.

High Uncertainty Avoidance: You are uncomfortable with ambiguity, prefer low-risk activities, and hesitate to make major changes. You prefer the status quo and are skeptical of new policies, unless they are highly detailed and structured. You need to know that there is no risk involved before you will agree to a change.

19.3.2 Письменная работа по экономической терминологии

Написать перевод с русского на английский и с английского на русский языках. Определить дефиницию слова.

1. Acceptance –

- 2.Счет, основная единица хранения данных в бухгалтерском учёте-
- 3.Account balance –
- 4.Поглощение, захват -
- 5.Acquisition cost –
- 6.Фактические затраты (себестоимость)-
- 7.Additions –
- 8.Скорректированная валовая прибыль -
- 9.Advances from (by) customers –
- 10.Авансы поставщикам -
- 11.Amortization –
12. Активы -
- 13.Average cost method –
- 14.Bad debts –
- 15.Баланс (бухгалтерский баланс) -
- 16.Bill –

19.3.3 Образец текста для контрольных работ

ADVERTISING SPACE

The average person not only sees over 500 advertisements every day, but is also a walking billboard for his or her favourite brands simply by wearing their clothes, carrying their handbags or driving their cars. But these people are not getting paid for this free advertising. The idea of selling body space to advertise products is a growing trend which benefits both the wearer and the company. Potential body advertisers just choose which body part they want to lease and which company they want to advertise. They then get a temporary tattoo which they agree to wear for a certain amount of time. Foreheads and bald heads are very effective because you can always see them, even in bad weather. The body advertising idea became popular when Andrew Fischer auctioned his forehead on eBay and received a bid of \$37,378 for wearing a company logo. There are now many websites on the Internet where you can buy and sell body space. Athletes and sports people have always earned a lot of money by wearing branded sports clothes. Now they can earn even more with body advertising. Boxers in particular offer a good wide space for advertising on their backs. The advantage of tattoo advertising is that the company name or logo is in full view all through the match and not limited to a 30 second commercial which viewers may switch off anyway. A disadvantage is that when athletes really begin to sweat, the tattoo starts to run. In a world where people are experiencing advertising fatigue, the real challenge for marketing is to get people's attention. There are basically too many people selling too many things, and many of these things we don't really need. We see advertisements everywhere and so traditional forms of advertising are losing their effectiveness. Innovative marketing methods such as human billboards are becoming increasingly attractive because of low cost and the ability to target your audience better. Companies now send tattoo-covered human billboards to sporting events, music festivals, beaches or popular tourist resorts to advertise their products. Of course, some consumers may not find this type of advertising very tasteful or they might not find the body parts on show very attractive. It is also not possible in all parts of the world where there is no tradition of tattoos or showing so much skin in public is taboo. Well-known big brands such as Toyota, Vodaphone and Dunkin' Donuts have used this method: college kids agreed to stick Dunkin' Donuts logos on their foreheads during an NCAA basketball tournament; Toyota used body art to start a word of mouth campaign for the Scion car. Body advertising shows that it is not necessary to spend large amounts of money to fulfil advertising's prime goal, which is to attract attention and get people interested enough to buy the products.

Questions

1. Why can we be called 'walking billboards'?
2. What are the consequences of the so-called 'advertising fatigue'?
3. What are the advantages of 'body advertising'?

19.3.4 Темы презентаций

Перечень стран	Задание
Австралия Германия Испания Франция Китай США Россия Марокко Бразилия Аргентина Мексика Филиппины Япония	Выбрать страну, расписать ее по экономическим, политическим, культурным критериям. Определить измерения по Гирту Хофштеде.

19.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Оценка знаний, умений и навыков, характеризующая этапы формирования компетенций в рамках изучения дисциплины осуществляется в ходе текущей и промежуточной аттестаций.

1. Промежуточная аттестация по дисциплине с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий (далее – ЭО, ДОТ) проводится в рамках электронного курса, размещенного в ЭИОС (образовательный портал «Электронный университет ВГУ» (LMS Moodle, <https://edu.vsu.ru/>)).

2. Промежуточная аттестация обучающихся осуществляется в форме зачета.

3. Обучающиеся, проходящие промежуточную аттестацию с применением ДОТ, должны располагать техническими средствами и программным обеспечением, позволяющим обеспечить процедуры аттестации. Обучающийся самостоятельно обеспечивает выполнение необходимых технических требований для проведения промежуточной аттестации с применением дистанционных образовательных технологий.

4. Идентификация личности обучающегося при прохождении промежуточной аттестации обеспечивается посредством использования каждым обучающимся индивидуального логина и пароля при входе в личный кабинет, размещенный в ЭИОС образовательной организации.

При оценивании используются качественные шкалы оценок. Критерии оценивания приведены выше. При оценивании используются качественные шкалы оценок. Критерии оценивания приведены выше.