

Документ подписан простой электронной подписью.

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

университет»

Дата подписания: 30.07.2024 16:05:22

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Самарский государственный экономический университет»**

**Институт** Институт национальной и мировой экономики

**Кафедра** Лингвистики и иноязычной деловой коммуникации

**УТВЕРЖДЕНО**

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 30 мая 2024 г.)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**Наименование дисциплины**

Б1.В.17 Деловой иностранный язык

**Основная профессиональная образовательная программа**

38.03.01 Экономика программа Международные экономические отношения и внешнеэкономическая деятельность

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

Самара 2024

## Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

## 1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Деловой иностранный язык входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Иностранный язык, Риторика и стилистика письменной речи, Деловые коммуникации и документооборот, Русский язык и культура речи, Русский язык как иностранный, Консультационный проект, Технологии работы в социальных сетях, Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, Экономика и организация внешнеэкономической деятельности

Последующие дисциплины по связям компетенций: Теория и практика международного бизнеса, Свободные экономические зоны и офшоры, Практикум по мировому фондовому рынку

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Деловой иностранный язык в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

### Универсальные компетенции (УК):

УК-4 - Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
УК-4	УК-4.1: Знать:	УК-4.2: Уметь:	УК-4.3: Владеть (иметь навыки):
	современные коммуникативные технологии на государственном и иностранном языках; закономерности деловой устной и письменной коммуникации	применять на практике коммуникативные технологии, методы и способы делового общения	методикой межличностного делового общения на государственном и иностранном языках, с применением профессиональных языковых форм и средств

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен готовить документацию для заключения внешнеэкономической сделки, осуществлять ее организационное сопровождение, мониторинг и контроль исполнения обязательств по внешнеэкономическим контрактам

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-2	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	методы разработки внешнеторгового контракта, методы организации и оценки рекламно-выставочной деятельности, формирования перечня потенциальных партнеров, подготовки проекта внешнеторгового	разработать проект внешнеторгового контракта, организационные мероприятия проведения рекламной компании	способами проведения предварительного анализа целесообразности участия в выставочно ярмарочных и конгрессных мероприятиях за

	контракта		рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров; способами формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; способами формирования проекта внешнеторгового контракта
--	-----------	--	---

### 3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

#### Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 6
Контактная работа, в том числе:	54.15/1.5
Занятия семинарского типа	54/1.5
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Самостоятельная работа:	35.85/1
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации:	
Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3

### 4. Содержание дисциплины

#### 4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Деловой иностранный язык представлен в таблице.

#### Разделы, темы дисциплины и виды занятий

##### Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа			Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Занятия семинарского типа		ИКР		
		Практич. занятия	ГКР			
1.	Внешнеэкономическая деятельность Международные валютно-кредитные отношения	27			17,9 2	УК-4.1, УК-4.2, УК -4.3, ПК-2.1, ПК- 2.2, ПК-2.3
2.	Импорт и экспорт Таможня	27			17,9 3	УК-4.1, УК-4.2, УК -4.3, ПК-2.1, ПК- 2.2, ПК-2.3
	Контроль	18				
	<b>Итого</b>	<b>54</b>	<b>0.15</b>		<b>35.8 5</b>	

## 4.2 Содержание разделов и тем

### 4.2.1 Контактная работа

#### Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Внешнеэкономическая деятельность	Практическое занятие	Внешнеэкономическая деятельность: предмет и методология
		Практическое занятие	Субъекты внешнеэкономической деятельности
		Практическое занятие	Коммерческие контракты в международной торговле
		Практическое занятие	Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс-2000
		Практическое занятие	Операции в сфере международного инвестиционного сотрудничества
		Практическое занятие	Понятие, функции и виды международных договоров (контрактов)
2.	Международные валютно-кредитные отношения	Практическое занятие	Понятие и особенности международных валютных отношений
		Практическое занятие	Валюты: понятие и классификация. Эволюция функциональных форм валют
		Практическое занятие	Понятие международного валютного рынка и его взаимосвязь с другими секторами мирового финансового рынка
		Практическое занятие	Структура мирового валютного рынка и его ключевые составляющие
		Практическое занятие	Кризисы мирового валютного рынка и общая цикличность его развития
		Практическое занятие	Формирование и развитие европейской валютной интеграции
3.	Импорт и экспорт	Практическое занятие	Особенности товарной структуры экспорта России,

			Великобритании
		Практическое занятие	Особенности товарной структуры импорта России, Великобритании
		Практическое занятие	Импорт продукции и его структура
		Практическое занятие	Реимпорт
			Экспорт
		Практическое занятие	Реэкспорт
4.	Таможня	Практическое занятие	Таможенное декларирование товаров, перемещаемых через таможенную границу
		Практическое занятие	Таможенная процедура.
		Практическое занятие	Таможенные режимы и таможенные платежи
		Практическое занятие	Таможенное оформление импортной сделки
		Практическое занятие	Таможенные процедуры при экспорте
		Практическое занятие	Таможенная стоимость и методы ее расчета

\*\* семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

### Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

#### 4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Внешнеэкономическая деятельность Международные валютно-кредитные отношения	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Импорт и экспорт Таможня	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

\*\*\* самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

## 5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

### 5.1 Литература: Основная литература

Английский язык для экономистов (B1-B2) : учебник и практикум для вузов / Т. А. Барановская [и др.]. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 377 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06735-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450053>

Якушева, И. В. Английский язык (B1). IntroductionIntoProfessionalEnglish : учебник и практикум для вузов / И. В. Якушева, О. А. Демченкова. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 148 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07026-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/451233>

Ситникова, И. О. Деловой немецкий язык (B2–C1). DerMenschundseineBerufswelt : учебник и практикум для вузов / И. О. Ситникова, М. Н. Гузь. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 234 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09468-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/451172>

Змеёва, Т. Е. Французский язык для экономистов (B1-B2) : учебник для вузов / Т. Е. Змеёва, М. С. Левина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 440 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06777-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450043>

### **Дополнительная литература**

Уваров, В. И. Английский язык для экономистов (A2–B2). EnglishforBusiness + аудиоматериалы в ЭБС : учебник и практикум для вузов / В. И. Уваров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 393 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09049-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450598>

Лытаева, М. А. Немецкий язык для делового общения + аудиоматериалы в ЭБС : учебник и практикум для вузов / М. А. Лытаева, Е. С. Ульянова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 409 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07774-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450011>

Миляева, Н. Н. Немецкий язык. Deutsch (A1—A2) : учебник и практикум для вузов / Н. Н. Миляева, Н. В. Кукина. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 352 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08120-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450090>

Немецкий язык для менеджеров и экономистов (C1) : учебник для академического бакалавриата / А. Ф. Зиновьева [и др.] ; ответственный редактор А. Ф. Зиновьева. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 238 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3618-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/411950>

Смирнова, Т. Н. Немецкий язык. Deutschmitlustundliebe. Продвинутый уровень : учебник и практикум для вузов / Т. Н. Смирнова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 276 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02468-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/451666>

Смирнова, Т. Н. Немецкий язык. Deutschmitlustundliebe. Интенсивный курс для начинающих : учебное пособие для вузов / Т. Н. Смирнова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 312 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00833-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452360>

Змеёва, Т. Е. Французский язык для экономистов. Практикум : учебное пособие для вузов / Т. Е. Змеёва, М. С. Левина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 239 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12207-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450282>

Моисеева, Т. В. Английский язык для экономистов : учебное пособие для вузов / Т. В. Моисеева, Н. Н. Цапина, А. Ю. Широких. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 157 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08911-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455198>

BusinessEnglishSupplementaryExercises( Pre-jntermediate) [Электронный ресурс] : учебное пособие по деловому английскому языку / авторы: Белякова О. А., Глухов Г. В., Громова Т. В. и др. Под

ред. Е. А. Милютиной, Е. Е. Шихатовой. - Самара : Изд-во Сам.гос. экон. ун-та, 2018. - 184 с. - ISBN 978-5-94622-791-9. <http://lib1.sseu.ru/MegaPro/Web>

KeepUpYourBusinessEnglish [Электронный ресурс] : учебное пособие / Глухов Г. В. и др. - На англ. языке. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2018. - 219 с. - ISBN 978-5-94622-793-3. <http://lib1.sseu.ru/MegaPro/Web>

RunbusinessonaLAWBASIS [Электронный ресурс] = Управление бизнесом на правовой основе : учебно - методическое пособие / Г. В. Глухов [и др.]; Отв. ред. Подковырова В. В. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. - 147 с. - ISBN 978-5-94622-680-6. <http://lib1.sseu.ru/MegaPro/Web>

Никитина И. Н. EconomicTranslation [Электронный ресурс] : учебное пособие по экономическому переводу / Г. В. Глухов, Т. В. Громова; под общ.ред. И. Н. Никитиной. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2017. - 192 с. - ISBN 978-5-94622-812-1. <http://lib1.sseu.ru/MegaPro/Web>

Иностранный язык (английский). Деловой иностранный язык (английский) [Электронный ресурс] : учебно - методическое пособие / О. В. Белякова [и др.]. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. - 203 с. - ISBN 978-5-94622-637-0. <http://lib1.sseu.ru/MegaPro/Web>

## **5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения**

### **Обязательное программное обеспечение**

- 1 Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
- 2 Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

## **5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся**

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)

2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)

3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

## **5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся**

1. справочно-правовая система «Консультант Плюс»

2 справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум».

## **5.5. Специальные помещения**

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ



Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

## 5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

## 6. Фонд оценочных средств по дисциплине Деловой иностранный язык:

### 6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	+
	Тестирование	+
	Практические задачи	+
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	+
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования, утвержденными Ученым советом ФГАОУ ВО СГЭУ, протокол № 16 от 20.05.2021; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет», утвержденным Ученым советом ФГАОУ ВО СГЭУ, протокол № 16 от 20.05.2021 г.

### 6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

#### Универсальные компетенции (УК):

УК-4 - Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	УК-4.1: Знать: современные	УК-4.2: Уметь: применять на практике	УК-4.3: Владеть (иметь навыки): методикой

	коммуникативные технологии на государственном и иностранном языках; закономерности деловой устной и письменной коммуникации	коммуникативные технологии, методы и способы делового общения	межличностного делового общения на государственном и иностранном языках, с применением профессиональных языковых форм и средств
Пороговый	УК4.1:: систему современного иностранного языка; нормы словоупотребления; нормы грамматики иностранного языка с учетом особенностей деловой коммуникации	УК4.2: создавать простые письменные тесты и устные диалогические речевые произведения с учетом целей, задач, условий делового общения	УК4.2: базовыми формами, видами устной и письменной коммуникации в условиях делового общения
Стандартный (в дополнение к пороговому)	УК4.1: специфику деловой коммуникации на иностранном языке	УК4.2: создавать устные и письменные, монологические и диалогические речевые произведения с учетом целей, задач, условий делового общения	УК4.2: основными навыками владения устной и письменной речью в условиях делового общения
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	УК4.1: нормы, правила и способы осуществления коммуникации в устной и письменной форме на иностранном языке с учетом особенностей деловой коммуникации	УК4.2: свободно общаться и читать оригинальную литературу, электронные ресурсы на иностранном языке с учетом целей, задач, условий делового общения	УК4.3: иностранным языком на уровне контакта с носителями языка с целью быть понятым по широкому кругу вопросов с учетом целей, задач, условий делового общения

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен готовить документацию для заключения внешнеэкономической сделки, осуществлять ее организационное сопровождение, мониторинг и контроль исполнения обязательств по внешнеэкономическим контрактам

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	методы разработки внешнеторгового контракта, методы организации и оценки рекламно-выставочной деятельности, формирования перечня потенциальных партнеров, подготовки проекта внешнеторгового	разработать проект внешнеторгового контракта, организационные мероприятия проведения рекламной компании	способами проведения предварительного анализа целесообразности участия в выставочно ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров; способами формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;

	контракта		способами формирования проекта внешнеторгового контракта
Пороговый	базовые правила и нормы подготовки документации на иностранном языке для заключения внешнеэкономической сделки	готовить базовую документацию на иностранном языке для заключения внешнеэкономической сделки	базовыми навыками мониторинга и контроля исполнения обязательств по внешнеэкономическим контрактам
Стандартный (в дополнение к пороговому)	основные правила и нормы подготовки документации на иностранном языке для заключения внешнеэкономической сделки	создавать устные речевые высказывания на иностранном языке с учетом коммуникационных особенностей внешнеэкономической деятельности и оформлять различные виды документации для заключения внешнеэкономической сделки	навыками создания и применения речевых произведений на иностранном языке с учетом коммуникационных особенностей внешнеэкономической деятельности
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	способы осуществления коммуникации в устной и письменной форме на иностранном языке с учетом коммуникационных особенностей внешнеэкономической деятельности	создавать устные и письменные, монологические и диалогические речевые произведения с учетом коммуникационных особенностей внешнеэкономической деятельности	иностранном языком на уровне контакта с носителями языка с целью быть понятым по широкому кругу вопросов в сфере внешнеэкономической деятельности

### 6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Внешнеэкономическая деятельность	УК4.1, УК4.2, УК4.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Тестирование	Зачет
2.	Международные валютно-кредитные отношения	УК4.1, УК4.2, УК4.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Тестирование	Зачет
3.	Импорт и экспорт	УК4.1, УК4.2, УК4.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Тестирование	Зачет
4.	Таможня	УК4.1, УК4.2, УК4.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Тестирование	Зачет

#### 6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

Задания для тестирования дисциплины для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылка на ЭИОС с тестами) <https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=1793>

The financial brief has reflected a slight \_\_\_\_\_ of the European retail market from 115bn to 123bn Euros.

decrease

increase

This company \_\_\_\_\_ programs for general business applications but this year in addition it is developing software for individual applications.

supply

supplies

Our company is \_\_\_\_\_. We have to hire two more people.

breaking even

expanding

What does a civil servant or an accountant get twice a month?

a wage

a salary

Another word for "bureaucracy" is \_\_\_\_\_.

red tape

rat race

I was \_\_\_\_\_ to the position of a Sales Manager. I work from 9am to 5pm. It's a full-time job.

employed

appointed

If you have something to sell, \_\_\_\_\_ an advert in the Internet.

place

target

Tabloids announced that the economy \_\_\_\_\_ during that period.

were steadily increasing

was steadily increasing

In our home markets it has been an excellent year. Pre-tax profits are up by 23ml dollars, and the \_\_\_\_\_ for the next quarter is really good.

forecast

revenues

Every meeting has an \_\_\_\_\_. This is a list of things that you have to discuss during the meeting.

agenda

agent

Period of slow business activity is called a \_\_\_\_\_.

stagnation

recession

If there is a slump in world trade, many British industries \_\_\_\_\_ by a fall in the demand for exports.

is affected

will be affected

The company \_\_\_\_\_ from this site for 5 years but now wants to change the location.

has operated

operated

Nike gained its popularity through celebrity \_\_\_\_\_. When they launched M. Jordan campaign their sales rose dramatically.

commercial

endorsement

His plan \_\_\_\_\_ yesterday but yours has not been taken under consideration yet.

was approved

approved

Junior managers who \_\_\_\_\_ a promotion often face many problems.

will have got

get

He underlined they \_\_\_\_\_ heavy losses at that moment.

were suffering

was suffering

If you had come earlier we \_\_\_\_\_ this material in every detail.

would have discussed

had discussed

The new system has allowed us to expand our production \_\_\_\_\_ by 50%.

volume

capacity

This multinational company has about 50 more workers on their \_\_\_\_\_.

salary bill

payroll

We have almost entirely automated the assembly line, which has led to reductions in labour \_\_\_\_\_.

costs

profit

He doubted if they \_\_\_\_\_ enter the international market.

can

could

You should consider \_\_\_\_\_ the system.

to upgrade

upgrading

Small talk may \_\_\_\_\_ from a few minutes to over an hour, depending upon circumstances.

last

play

Manufacturing \_\_\_\_\_ was growing strongly in our European subsidiaries.

outlet

output

It's not good working with \_\_\_\_\_ machinery. It's a waste of time!

booming

obsolete

It is a \_\_\_\_\_ listed company that looks forward to \_\_\_\_\_ in the Far East market.

compete

competing

He left the company a few years ago to become a \_\_\_\_\_ and now he does a consultancy work for several companies.

freelancer

union rep

The company is going through a difficult period, so he is afraid he will be \_\_\_\_\_.

made redundant

fired

Making a call to a place far away is called a \_\_\_\_\_.

long-distance call

a wrong call

Just a minute I \_\_\_\_\_ .

am putting you through

is leaving you

John lives in London, but he works in Brussels.

he's a businessman

he's a commuter

Since we \_\_\_\_\_ nearly all our manufacturing requirements, we employ almost no blue-collar workers.

outsource

produce

The letter of application traditionally \_\_\_\_\_ of 4 parts.

includes

consists

Conferences are usually \_\_\_\_\_ of various presentations.

composed

included

An effective form of motivation is through \_\_\_\_\_ group recognition.

level

peer

To maintain \_\_\_\_\_ you should hire the best staff.

rivalry

competitiveness

“What company are you with John?”

I work for BIT Computers.

I working for BIT Computers.

Workers should receive \_\_\_\_\_ pay, otherwise they will soon move on.

comparative

competitive

The Sales department \_\_\_\_\_.

buys products for the company.

+ells to customers.

## 6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

### Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Внешнеэкономическая деятельность	Внешнеэкономическая деятельность: предмет и методология Субъекты внешнеэкономической деятельности Коммерческие контракты в международной торговле Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс-2000 Операции в сфере международного инвестиционного сотрудничества Понятие, функции и виды международных договоров (контрактов) Правовое регулирование договоров международной купли-продажи товаров Этапы заключения внешнеторгового договора Структура внешнеторгового договора Содержание внешнеторгового договора
Международные валютно-кредитные отношения	Формирование и развитие европейской валютной интеграции Понятие и особенности международных валютных отношений Валюты: понятие и классификация. Эволюция функциональных форм валют Понятие международного валютного рынка и его взаимосвязь с другими секторами мирового финансового рынка Структура мирового валютного рынка и его ключевые составляющие Кризисы мирового валютного рынка и общая цикличность его развития
Импорт и экспорт	Особенности товарной структуры импорта России, Великобритании Особенности товарной структуры экспорта России, Великобритании Импорт продукции и его структура Реимпорт Экспорт Реэкспорт

Таможня	Таможенное декларирование товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенная процедура. Таможенные режимы и таможенные платежи Таможенное оформление импортной сделки Таможенные процедуры при экспорте Таможенная стоимость и метод ее расчета
---------	---

**6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации**

**Шкала и критерии оценивания**

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	УК-4, ПК-2
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне