



Рабочая программа дисциплины «Иностранный язык (английский)» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (Профиль: Экономическая теория) составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от «12» августа 2020 г. № 954 (с изм. и доп.), Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 06 апреля 2021 г. № 245 (с изм. и доп.), в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДонГУ» для набора 2024 года.

Разработчик:

ст. преподаватель кафедры  
английского языка для  
экономических специальностей



И. Ю. Дубровкина

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры английского языка для экономических специальностей.

Протокол от 26.03.2024 г. № 8.

Заведующий кафедрой



Э. Р. Брагина

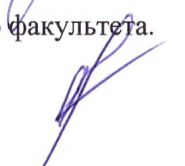
СОГЛАСОВАНО:

Декан учетно-финансового факультета  
28.03.2024 г.



Н. В. Алексеенко

Учебно-методическая комиссия учетно-финансового факультета.  
Протокол от 27.03.2024 г. № 7.  
Председатель



А. А. Блажевич

Руководитель основной профессиональной  
образовательной программы,  
д-р экон. наук, проф.  
26.03.2024 г.



Л. И. Дмитриченко

## 1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Требования к предварительной подготовке обучающихся, предшествующие и сопутствующие дисциплины, на которых основывается изучение данной:  
«Английский язык» на базе ОП ОСО.

## 2. ОПИСАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Общая характеристика

Наименование показателя	Значение показателя
Название образовательной программы	38.03.01 Экономика (Профиль: Экономическая теория)
Шифр и название в соответствии с учебным планом	Б1.Б.М2.1 Иностранный язык
Часть образовательной программы	Базовая часть
Количество зачетных единиц / всего часов	4 / 144

### 2.2. Распределение часов по формам и периодам обучения

Форма обучения	курс	семестр	Общее количество часов					Форма контроля
			лекционных	лабораторных	практических	самостоятельной работы + контроль	всего	
Очная	1	1	–	–	34	38	72	зачет
Очная	1	2	–	–	34	38	72	экзамен
Очная, всего			–	–	<b>68</b>	<b>76</b>	<b>144</b>	
Очно-заочная	1	1	–	–	10	62	72	зачет
Очно-заочная	1	2	–	–	10	62	72	экзамен
Очно-заочная, всего			–	–	<b>20</b>	<b>124</b>	<b>144</b>	

## 3. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины «Иностранный язык» – приобретение студентами навыков и умений в различных видах речевой и письменной деятельности, которые на отдельных этапах языковой подготовки позволяют использовать иностранный язык как в профессиональной и научной деятельности, так и для целей дальнейшего самообразования; развитие общей и профессионально-ориентированной коммуникативной языковой компетенции студентов, что сделает возможным эффективное общение в сфере экономики и бизнеса.

## 4. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ КОМПОНЕНТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ, ИХ ИНДИКАТОРЫ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

### 4.1. Компетенции

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

### 4.2. Индикаторы компетенций

Категории универсальных	Универсальные компетенции	Индикаторы	Результаты обучения
-------------------------	---------------------------	------------	---------------------

компетенций			
Коммуникация	УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах).	УК-4.1. Выбирает на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стиль и средства взаимодействия в общении с деловыми партнерами.	УК-4.1.1. Знает, как самостоятельно находить и обрабатывать информацию, необходимую для качественного выполнения академических и профессиональных задач и достижения профессионально значимых целей, в т.ч. на иностранном языке. УК-4.1.2. Знает методы и способы применения информационно-коммуникационных технологий для сбора, хранения, обработки, представления и передачи информации в ситуациях академического и профессионального взаимодействия.
		УК-4.2. Ведет деловую переписку на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках.	УК-4.2.1. Знает нормы письменной речи, принятые в профессиональной среде. УК-4.2.2. Умеет вести деловую переписку на государственном языке РФ и/или иностранном языке.
		УК-4.3. Умеет выполнять перевод профессиональных текстов с иностранного(-ых) на государственный язык РФ и с государственного языка РФ на иностранный(-ые).	УК-4.3.1. Составляет, редактирует на государственном языке РФ и/или иностранном языке, выполняет корректный перевод с иностранного языка на государственный язык РФ и с государственного языка РФ на иностранный язык различных академических и профессиональных текстов.

## 5. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Темы	Краткое содержание темы
Раздел 1. <i>Relations with Clients and Colleagues</i>	
Тема 1. <b>Customers</b>	Customer service. Customers. "Company- client" relations. Company loyalty. Meeting new people. Greetings. Word partners. Direct and indirect questions.
Тема 2. <b>Companies</b>	Description of companies. Goods and services, offered by companies. Autobiography. Profession. Position. Responsibilities. FT Graduate Training. Word-building. Present Simple vs Present Continuous. Third

Темы	Краткое содержание темы
	person singular. Formal letters. Making offers.
Тема 3. <b>Travel</b>	Trips, business trips. Meeting foreign colleagues. Processing order (tickets, hotel room, meal, excursions, etc.). Socializing with colleagues and clients. Countries, nationalities. Social conventions and cultural gaps. Management style in other countries. Adjectives of nationality. Past Simple vs Present Perfect. Avoiding repetition. Presenting information about companies. Introductions and socializing.
Раздел 2. <b>General Business Routines</b>	
Тема 4. <b>Troubleshooting</b>	Troubleshooting. SWOT analysis. Company. structure. Changes in companies, results, achievements. Work with clients and personnel. Synonyms. Past Perfect. Making recommendations. Giving business advice
Тема 5. <b>Company History</b>	Formation of a company, basic landmarks and directions of its development. Past Simple: regular/irregular verbs. Adjective and noun patterns. Sequencing ideas. Giving presentations on company histories.
Тема 6. <b>Retailing</b>	Purchase and sale. Formation of income. Retail and wholesale trade. Methods of sale. Retail outlets. Bar codes. Packaging and marking. Word groups. Definite, indefinite, zero articles. Defining relative clauses. Market research and discussion.
Раздел 3. <b>Business Environment</b>	
Тема 7. <b>Products</b>	Goods and services. Advertising products. Marketing. Market research. Goods promotion. Customer's profile. Target audience. Advantages and disadvantages of products. Product features (USPs). Famous brands counterfeit. Order of adjectives. Degrees of comparison of adjectives & adverbs. Product presentation.
Тема 8. <b>People</b>	People – the main asset of a company. Skillful management – guarantee to a successful business. Different styles of management. Manager's aspects of work. Managing employees. Word building. Forms expressing future. Talking/writing about your job. Action planning career objectives.
Тема 9. <b>Business environment</b>	Business environment. Factors affecting the business. development. Business climate. The Big Mac Index. Performance of the company. Clauses of contrast. Modal verbs. Scale of probability Describing trends: interpreting graphs. E-mail. Business letters
Раздел 4. <b>Results and Achievements</b>	
Тема 10. <b>Finance</b>	Financial services. The annual financial statements of companies. Cash flow analysis. Different types of banks (clearing, trading, offshore) and bank accounts. Interest rates. Investing money. Buying shares. Stock exchanges. Conditional sentences. Transitive and intransitive verbs, word partners. Rephrasing and exemplifying. Linking words of cause and effect. Discussing companies' financial decisions.
Тема 11. <b>Corporate responsibility</b>	Corporate ethics & responsibility. The ethical consumer. Gerunds & Infinitives Constructions <i>both...and, either...or, neither...nor</i> . Negotiation.
Тема 12 <b>Competition</b>	Global competition. Globalization. Perfect tenses. CV, Interviews

## 6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

## 6.1. Форма обучения – очная, курс – 1, семестр – 1

Наименования разделов и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС+К	Всего
<b>Раздел 1. <i>Relations with Clients and Colleagues</i></b>					
Тема 1. Customers	–	–	6	6	12
Тема 2. Companies	–	–	6	6	12
Тема 3. Travel	–	–	5	7	12
<b>Раздел 2. <i>General Business Routines</i></b>					
Тема 4. Troubleshooting		–	6	6	12
Тема 5. Company History		–	5	7	12
Тема 6. Retailing		–	6	6	12
<b>ИТОГО ЗА СЕМЕСТР</b>		–	<b>34</b>	<b>38</b>	<b>72</b>

## 6.2. Форма обучения – очная, курс – 1, семестр – 2

Наименования разделов и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС+К	Всего
<b>Раздел 3. <i>Business Environment</i></b>					
Тема 7. Products	–	–	6	6	12
Тема 8. People	–	–	6	6	12
Тема 9. Business environment	–	–	5	7	12
<b>Раздел 4. <i>Results and Achievements</i></b>					
Тема 10. Finance	–	–	6	6	12
Тема 11. Corporate responsibility	–	–	5	7	12
Тема 12. Competition	–	–	6	6	12
<b>ИТОГО ЗА СЕМЕСТР</b>	–	–	<b>34</b>	<b>38</b>	<b>72</b>
<b>ИТОГО ЗА КУРС</b>	–	–	<b>68</b>	<b>76</b>	<b>144</b>

## 6.3. Форма обучения – очно-заочная, курс – 1, семестр – 1

Наименования разделов и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС+К	Всего
<b>Раздел 1. <i>Relations with Clients and Colleagues</i></b>					
Тема 1. Customers	–	–	2	10	12
Тема 2. Companies	–	–	2	10	12
Тема 3. Travel	–	–	1	11	12
<b>Раздел 2. <i>General Business Routines</i></b>					
Тема 4. Troubleshooting		–	2	10	12
Тема 5. Company History		–	1	11	12
Тема 6. Retailing		–	2	10	12
<b>ИТОГО ЗА СЕМЕСТР</b>		–	<b>10</b>	<b>62</b>	<b>72</b>

## 6.4. Форма обучения – очно-заочная, курс – 1, семестр – 2

Наименования разделов и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС+К	Всего
<b>Раздел 3. <i>Business Environment</i></b>					
Тема 7. Products	–	–	2	10	12
Тема 8. People	–	–	1	11	12
Тема 9. Business environment	–	–	2	10	12
<b>Раздел 4. <i>Results and Achievements</i></b>					
Тема 10. Finance	–	–	2	10	12
Тема 11. Corporate responsibility	–	–	2	10	12
Тема 12. Competition	–	–	1	11	12

ИТОГО ЗА СЕМЕСТР	–	–	<b>10</b>	<b>62</b>	<b>72</b>
ИТОГО ЗА КУРС	–	–	<b>20</b>	<b>124</b>	<b>144</b>

## 7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

### 7.1. Контрольные вопросы.

#### ОБРАЗЕЦ ЗАДАНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ

##### I. Listening

*Listen to the person telling about the company Gucci. Choose the correct answer.*

- |                                |   |                                     |
|--------------------------------|---|-------------------------------------|
| 1. Gucci produces              | a. luxury goods                         | b. cheap goods                      |
| 2. It was founded in           | a. 1912                                 | b. 1921                             |
| 3. The company's trademark has | a. blue and red stripes                 | b. green and red stripes            |
| 4. The company has             | a. 300 stores                           | b. 3000 stores                      |
| 5. It's the                    | a. biggest-selling company in the world | b. biggest-selling company in Italy |

##### II. Vocabulary

*Match the words in the box with their definitions.*

- |                 |               |           |             |
|-----------------|---------------|-----------|-------------|
| parent company  | supplier      | marketing | competitor  |
| repeat business | customer care | refund    | real estate |
- Property (land and buildings).
  - Return of money to a customer.
  - A company that owns other companies.
  - The action or business of promoting and selling products or services, including market research and advertising.
  - Customers return to a company to buy more of its products or services.
  - A company that sells or offers the same type of product or service.
  - A company that provides a particular type of a product.
  - The activity of looking after customers, and helping them with any complaints or problems.

##### III. Grammar

*1. State if the indirect questions are Wrong or Correct.*

- Could you tell me if you work in sales?
- Could you tell me what product range does your company sell?
- Could you tell me whether you like your job?
- Could you tell me how long your company works on Saturdays?
- Could you tell me is this company big?
- Could you tell me where the bank is?

*2. Choose the correct tense form (Present Simple or Present Continuous).*

- She ... for a big multinational.
 

a. works	b. is working
----------	---------------
- This month our company ... new employees.
 

a. recruits	b. is recruiting
-------------	------------------
- At present we ... for a new marketing strategy.
 

a. look	b. are looking
---------	----------------
- The company ... a refund if a customer is not satisfied.
 

a. gives	b. is giving
----------	--------------
- I always .... with this supplier.
 

a. deal	b. am dealing
---------	---------------
- Currently our company ... a new service.
 

a. promotes	b. is promoting
-------------	-----------------
- We always ... goods on time.
 

a. deliver	b. are delivering
------------	-------------------

27. This year our competitor ... fast.  
a. expand                      b. is expanding

#### IV. Reading

*Read the text and decide if the sentences are True or False.*

#### McDonald's success

McDonald's is one of the most famous multinationals in the world. It is involved in food sector and is the world's largest chain of hamburger restaurants. It operates in 119 countries and serves 47 million customers a day. The company employs over 1.5 million people.

With its headquarters in Illinois, the United States, the company began in 1940 when brothers Richard and Maurice McDonald opened their first barbecue restaurant. In 1948, they reorganized their business as a hamburger production and introduced the "Speedee Service System" which started the modern fast-food phenomenon.

When consumer tastes change, the company develops, expands and launches its new menus with salads, fish, smoothies, fruit.

Another key to the company's success is good customer care, marketing and advertising strategy.

- |   |     |
|---|-----|
| 28. McDonald's is the first multinational in the world.                       | T/F |
| 29. The company has the biggest number of hamburger restaurants in the world. | T/F |
| 30. It gives jobs to 3 million employees.                                     | T/F |
| 31. The nationality is American.  | T/F |
| 32. The company started as a food shop.                                       | T/F |
| 33. McDonald's was the first who launched the service system used today.      | T/F |
| 34. The company changes its menus to satisfy customers' needs.                | T/F |
| 35. The company uses successful promotion strategy.                           | T/F |

Критерии оценивания задания промежуточного контроля

Максимальная общая сумма баллов, которую может получить студент, успешно выполнив все виды заданий, составляет 35 баллов, если итоговая форма контроля – зачет.

#### 7.2. Темы индивидуальных заданий

Индивидуальные задания по дисциплине «Иностранный язык» заключаются в выполнении творческо-аналитических заданий по следующим темам:

Тема	Задание		Цель
Troubleshooting	<b>SWOT analysis</b>	провести SWOT анализ предприятия на основании данных статистики	закрепление лексики по теме, приобретение навыков проведения SWOT-анализа
Company history	<b>Presentation on history of a famous company</b>	сделать презентацию по истории известного бренда или компании	закрепление лексики по теме, приобретение навыков подготовки и проведения презентации по истории известного бренда или компании
Retailing	<b>Essay "Traditional shopping vs online shopping: pros and cons"</b>	написание эссе на тему «Традиционный шопинг vs покупки онлайн: за и против»	закрепление лексики по теме, приобретение навыков аргументированной дискуссии
Products	<b>Product presentation</b>	сделать презентацию нового продукта	закрепление лексики по теме, приобретение навыков подготовки и проведения



			презентации продукта
--	--	--	----------------------

### 7.3. ОБРАЗЕЦ СОДЕРЖАНИЯ ЭКЗАМЕНАЦИОННОГО БИЛЕТА.

Экзаменационный билет № \_\_\_\_

1. Reading. Read the text and choose the best word to fill in each gap from A, B, or C.
2. Language. Do the exercises on grammar and vocabulary.
3. Listening task. Listen to the text and for each question, mark one letter (A, B, or C) for the correct answer.
4. Speaking Task. Speak on the topic suggested.  
WHAT IS IMPORTANT WHEN ...?  
Entering the foreign market
  - Considering different ways of penetration
  - Type of the product
  - 
  -
5. Writing. Write a letter on the given input.

В случае ведения учебного процесса с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, содержание билета может отличаться от приведенного.

#### Критерии оценивания экзаменационного задания

Тип задания	Критерии оценки	Баллы
Задания по грамматике и лексике	Тип задания: множественный выбор, 34 вопроса, каждый правильный ответ составляет 0,5 балла: 34 вопроса * 0,5 балла	17
Итого		17
Письменное задание	Соответствие структуре Соответствие объему Содержание/общее информационное наполнение Соответствие стилю Грамматическая и лексическая правильность	05 0,5 1 1 1
Итого		4
Чтение	Тип задания: множественный выбор, 8 вопросов, каждый правильный ответ составляет 1 балл: 8 вопросов * 1 балл	8
Итого		8
Аудирование	Тип задания: множественный выбор, 6 вопросов, каждый правильный ответ составляет 1 балл: 6 вопросов * 1 балл	6
Итого		6
Говорение	Полнота выполнения задания (task completion) Быстрота речи/свободное владение (fluency) Грамматическая и лексическая правильность (accuracy)	2 1 2
Итого		5
Всего за экзамен		40

## 8. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Общая оценка знаний обучающихся по дисциплине проводится по 100-балльной шкале исходя из максимума, приведенного в таблице ниже. Организационно-учебная работа в аудитории оценивается на основе таких критериев как посещаемость занятий, своевременное и качественное выполнение домашних заданий, активность во время проведения лекционных и практических занятий (участие в обсуждении текущего и пройденного материала, решение задач и т.п.).

### 8.1. Семестр 1

Содержательные модули	Вид работы	Баллы
1-2	Организационно-учебная работа студента в аудитории	25
	Самостоятельная работа	20
	Индивидуальная работа	20
	Промежуточная контрольная работа	35
	Общий итог за семестр	100

### 8.2. Семестр 2

Содержательные модули	Вид работы	Баллы
3-4	Организационно-учебная работа студента в аудитории	20
	Самостоятельная работа	20
	Индивидуальная работа	20
	Экзамен	40
	Общий итог за семестр	100

#### Соответствие баллов оценке

Количество баллов из 100	ECTS	Оценка по пятибалльной шкале	
		Экзамен, дифференцированный зачет	Зачет
90-100	A	отлично	зачтено
80-89	B	хорошо	зачтено
75-79	C		зачтено
70-74	D	удовлетворительно	зачтено
60-69	E		зачтено
35-59	FX	неудовлетворительно	не зачтено
0-34	F		не зачтено

## 9. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- 1) для слепых и слабовидящих:
  - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
  - для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
  - письменные задания оформляются увеличенным шрифтом.
- 2) для глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа;
- письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
- экзамен проводится в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования

3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
- письменные задания выполняются на компьютере;
- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- 1) для слепых и слабовидящих:
  - в печатной форме увеличенным шрифтом;
  - в форме электронного документа;
- 2) для глухих и слабослышащих:
  - в печатной форме;
  - в форме электронного документа.
- 3) для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
  - в печатной форме; в форме электронного документа.

## 10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Практические занятия по дисциплине «Иностранный язык» проводятся в учебной аудитории для проведения практических занятий, текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд. № 210, г. Донецк, ул. Челюскинцев, д. 198а), оснащенной комплектом учебной мебели на 20 посадочных мест, комплектом рабочего места преподавателя, магнитно-маркерной доской, учебниками и учебными пособиями, аудио и видео оборудованием, компьютером с интернет-подключением, сканером и копировальным устройством.

Самостоятельная работа студентов проходит в следующих помещениях:

- библиотека университета, укомплектована учебной мебелью на 401 посадочное место, расположена по адресу г. Донецк, проспект Гурова д.6;
- читальный зал № 1 иностранной литературы, укомплектован учебной мебелью на 34 посадочных места, оснащен компьютером в комплекте (1 шт.), расположен по адресу г. Донецк, проспект Гурова д.6, каб. 103;
- методический кабинет учетно-финансового факультета, укомплектован учебной мебелью на 35 посадочных мест, оснащен 4 компьютерами с выходом в сеть Интернет, расположен по адресу г. Донецк, ул. Челюскинцев, д. 198а, ауд. 105.

При реализации программы дисциплины могут использоваться следующие виды электронного взаимодействия преподаватель-студент:

- использование видео уроков;
- размещение учебных материалов в облачных хранилищах преподавателей для использования студентами при подготовке к занятиям;

- рассылка по электронной почте материалов и заданий для выполнения, проверка выполненных заданий;
- поддержка странички преподавателя и групп преподаватель-студенты в социальных сетях для обеспечения текущего контроля работы студентов.

При изучении дисциплины применяются электронное обучение и дистанционные образовательные технологии.

С использованием ресурсов платформы дистанционного образования осуществляется текущий контроль знаний обучающихся на основе тестирования и проверки результатов самостоятельной работы.

## 11. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

### 11.1. Основная литература

1. Economics for beginners: understanding the basics. Задания для аудиторной и самостоятельной работы к учебнику "First Insights into Business" для студентов укрупненной группы направления подготовки 38.00.00 экономика и управление. [Электронный ресурс] / Л.В. Ещенко, М.М.Писаревская, Э.Р.Брагина. – Донецк: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2020 – 270с.
2. Задания для промежуточного контроля к учебнику «First Insights into Business» для студентов 1-2 курсов экономических специальностей [Электронный ресурс] /Э.Р. Брагина, Л.В. Ещенко, М.М. Писаревская. – Донецк: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2017. – 56с.
3. Учебные материалы для аудиторной и самостоятельной работы по английскому языку профессионального общения для студентов I-II курсов дневной и заочной формы обучения [Электронный ресурс] / И.Ю. Дубровкина, Д.Ф. Мустаева – Донецк: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2017 – 275с.
4. Accounting: учебные материалы для аудиторной и самостоятельной работы по английскому языку профессионального общения для студентов специальности "Бухгалтерский учет и аудит" [Электронный ресурс] / сост.: И.Ю. Дубровкина – Донецк: ДонНУ, 2016. – 246 с.
5. Robbins, S. First Insights into Business: Students' Book [Text] /Sue Robbins - Harlow: Longman, 2008. – 175 p.
6. Emmerson, P. Business Grammar Builder: (for Class and Self Study) [Text] / P.Emmerson - Oxford: Macmillan, 2002. – 272 p.
7. Mascull, B. Business Vocabulary in Use [Text] / B. Mascull – Cambridge: Cambridge Univ. Press, 2002. – 174 p.

### 11.2. Дополнительная литература

1. Методические рекомендации по организации практических занятий студентов неспециальных факультетов по дисциплине "Иностранный язык" (английский, немецкий) [Электронный ресурс] / сост.: Э. Р. Брагина и др. – Донецк: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2016. – 39с.
2. Методические указания по организации самостоятельной работы студентов неспециальных факультетов по дисциплине «Иностранный язык» (английский, немецкий, испанский) [Электронный ресурс] / сост.: Л.В. Ещенко и др. – Донецк: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2016 – 70с.
3. Мюллер, В.К. Современный англо-русский, русско-английский словарь: 120000 слов / В.К. Мюллер – Москва: Дом. XXI век: РИПОЛ классик, 2010. – 959 с.
4. Ashley, A. Oxford Handbook of Commercial Correspondence [Text] / A. Ashley. – New Ed. – Oxford: Oxford University Press, [2010]. – 304 p.

5. Macmillan Essential Dictionary for Learners of English: The New Intermediate Learners' Dictionary / Ed. by M. Rundell – Oxford: Macmillan Publ., 2003. – 861 p. + электрон. опт. диск (CD-ROM).

6. Redman, S. English Vocabulary in Use: Pre-intermediate and Intermediate [Text] / S. Redman – 3d ed. – Cambridge: Univer. Press, 2011. – 263 p.

## 12. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. **Национальная электронная библиотека (НЭБ):** федеральная государственная информационная система / Министерство Культуры РФ; Российская государственная библиотека. – Москва, 2019- . – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 01.09.2023). – Режим доступа: свободный, подписка. Необходима установка программного обеспечения. – Текст: электронный.

2. **eLIBRARY.RU:** научная электронная библиотека: сайт. – Москва, 2000- . – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 01.09.2023). – Режим доступа: для авторизов. пользователей. – Текст: электронный.

3. Научная электронная библиотека **«КиберЛенинка»:** сайт / Ассоциация «Открытая наука». – Москва, 2014- . – URL: <https://cyberleninka.ru/>. – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

4. Электронно-библиотечная система **«Лань»:** [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com> (дата обращения: 01.09.2023). – Режим доступа: для авторизов. пользователей. – Текст: электронный.

5. **ЭБС Юрайт:** электронная библиотечная система: сайт. – Москва, 2013. – URL: <https://biblio-online.ru> (дата обращения: 01.09.2023). – Режим доступа: для авторизов. пользователей. – Текст: электронный.

6. **Электронно-библиотечная система ДонГУ:** сайт / ФГБОУ ВО «ДонГУ». – Донецк, 2016- . – URL: <http://library.donnu.ru/> (дата обращения: 01.09.2023). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

7. **Электронный каталог** Научной библиотеки ДонГУ: раздел сайта / НБ ДонГУ. – Текст: электронный // ЭБС ДонГУ: сайт. – URL: <http://library.donnu.ru/catalog/> (дата обращения: 01.09.2023). – Режим доступа: поиск свободный, электронные документы – для пользователей ДонГУ.

8. **Электронный архив ДонГУ:** раздел сайта / НБ ДонГУ. – Текст: электронный // ЭБС ДонГУ: сайт. – URL: <http://repo.donnu.ru/> (дата обращения: 01.09.2023). – Режим доступа: свободный.

9. Сайт информационного агентства **The Economist** [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.economist.com> – Режим доступа: свободный.

10. Сайт информационного агентства **CNN** [Электронный ресурс]. – URL: <http://money.cnn.com/> – Режим доступа: свободный.

11. Сайт информационного агентства **BBC** [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bbc.co.uk/news/world> – Режим доступа: свободный.

12. Сайт информационного агентства **Euronews** [Электронный ресурс]. – URL: <http://ru.euronews.com> – Режим доступа: свободный.

13. Сайт информационного агентства **The Guardian** [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.theguardian.com/uk/business> – Режим доступа: свободный.

## 13. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Windows 7 PRO (корпоративная лицензия ДонГУ № 46484614)
2. Microsoft Office (корпоративная лицензия ДонГУ № 46472919)
3. Microsoft Visual Studio (лицензия программы Dream Spark для высших учебных заведений)

4. Антивирус Касперского, Adobe Acrobat Reader, xPDF (лицензии GPL, Apache, BSD для свободного программного обеспечения).