

Министерство науки и высшего образования  
Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Донецкий государственный университет»

Факультет иностранных языков  
Кафедра английского языка для экономических специальностей



УТВЕРЖДАЮ  
проректор

*Машаров*  
«29» марта 2024 г.

П. А. Машаров

МП

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

### ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК

Укрупненная группа направлений подготовки	38.00.00 Экономика и управление
Программа высшего образования	Программа бакалавриата
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	Маркетинг
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Очная, очно-заочная

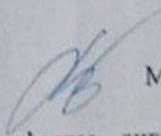
Рабочая программа адаптирована для лиц  
с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Донецк 2024

Рабочая программа дисциплины «Иностранный язык» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (Профиль: Маркетинг) составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от «12» августа 2020 г. № 970 (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.

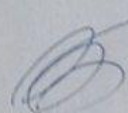
Разработчик:

ст. преподаватель кафедры английского языка  
для экономических специальностей

 М. М. Писаревская

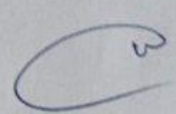
Рабочая программа одобрена на заседании кафедры английского языка для  
экономических специальностей.  
Протокол от 26.03.2024 г. № 8.

Заведующий кафедрой

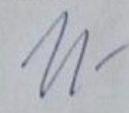
 Э. Р. Брагина

СОГЛАСОВАНО:

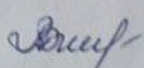
Декан экономического факультета  
28.03.2024 г.

 Ю. Н. Полшков

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

 Е. Н. Стрелина

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

 Т. В. Ибрагимхалилова

## 1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

### 1.1. Требования к предварительной подготовке обучающихся, предшествующие и сопутствующие дисциплины, на которых основывается изучение данной:

для изучения данной дисциплины необходимы знания, умения и навыки, формируемые предшествующей дисциплиной «Английский язык» на базе ОП ОСО.

## 2. ОПИСАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Общая характеристика

Наименование показателя	Значение показателя
Название образовательной программы	38.03.02 Менеджмент (Профиль: Маркетинг)
Шифр и название в соответствии с учебным планом	Б1.Б.М 1.3 «Иностранный язык»
Часть образовательной программы	Базовая часть
Количество зачетных единиц / всего часов	7,5 / 270

### 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	0	0	34	44	78	Зачет
Очная	1	2	0	0	34	44	78	Зачет
Очная	2	3	0	0	51	63	114	экзамен
Очная всего					<b>119</b>	<b>151</b>	<b>270</b>	
Очно-заочная	1	1	0	0	10	78	88	Зачет
Очно-заочная	1	2			10	78	88	Зачет
Очно-заочная	2	3			14	80	94	экзамен
Очно-заочная всего					<b>34</b>	<b>236</b>	<b>270</b>	

## 3. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ 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.

Задачи - практическое овладение навыками перевода специальной литературы, чтение текстов по специальности с целью извлечения необходимой информации, оформление деловой корреспонденции; формирование у студентов языковой и коммуникативной компетенции, достаточной для общения в бытовой, социокультурной и профессиональной сферах; получение новейшей профессиональной информации через иностранные источники; пользование устной монологической и диалогической речью в пределах бытовой,

общественно-политической, общеэкономической и профессиональной тематики; перевод с иностранного языка на родной текстов общеэкономического характера, реферирования и аннотирования общественно-политической и общеэкономической литературы.

#### 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).

<b>Универсальные компетенции (УК):</b>	
Наименование категории (группы) универсальных компетенций: «Коммуникация»	
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 компетенций	Универсальные компетенции	Индикаторы	Результаты обучения
Коммуникация	УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.И-1. Выбирает на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стиль и средства взаимодействия в общении с деловыми партнерами	УК-4.И-1.3-1. Знает нормы устной речи, принятые в профессиональной среде
			УК-4.И-1.У-1. Умеет выбирать стиль общения на государственном языке РФ и иностранном языке применительно к ситуации взаимодействия
			УК-4.И-1.У-2. Владеет иностранным языком на уровне, необходимо и достаточном для общения в профессиональной среде
			УК-4.И-1.3-1. Знает нормы устной речи, принятые в профессиональной среде
		УК-4.И-2. Ведет деловую переписку на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках	УК-4.И-2.3-1. Знает нормы письменной речи, принятые в профессиональной среде
			УК-4.И-2.У-1. Умеет вести деловую переписку на государственном языке РФ и/или иностранном языке
		УК-4.И-3. Использует диалог для сотрудничества в социальной и профессиональной сферах	УК-4.И-3.У-1. Владеет нормами и моделями речевого поведения применительно к конкретной ситуации академического и профессионального взаимодействия
			УК-4.И-3.У-2. Умеет выстраивать монолог, вести диалог и полилог с соблюдением норм речевого этикета, аргументированно отстаивать свои позиции и идеи
		УК-4.И-4. Умеет выполнять перевод профессиональных	УК-4.И-4.У-1. Владеет жанрами устной и письменной речи в профессиональной сфере

		текстов с иностранного(-ых) на государственный язык РФ и с государственного языка РФ на иностранный(-ые)	УК-4.И-4.У-2. Умеет выполнять корректный устный и письменный перевод с иностранного языка на государственный язык РФ и с государственного языка РФ на иностранный язык профессиональных текстов
--	--	--	---

## 5. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Порядковый номер и тема	Краткое содержание темы	
Содержательный модуль 1. Relations with Clients and Colleagues and General Business Routines		
Содержание	Грамматический материал Лексический материал	Навыки
Тема 1. Customer		
Customerservice	Customers. Word partners. Direct and indirect questions.	Formal letters. Making offers.
Тема 2. Companies		
FT Graduate Training	Word-building. Present Simple vs Present Continuous. Third person singular.	Avoiding repetition. Presenting information about companies.
Тема 3.Travel		
The Japanese in Britain	Adjectives of nationality. Past Simple vs Present Perfect.	Introductions and socializing.
Тема 4. Troubleshooting		
Troubleshooting	Synonyms. Past Perfect.	Making recommendations. Giving business advice
Содержательный модуль 2. Achieving Good Financial Results, Financial and Social Issues		
Тема 5.Company’s History		
Bic’s Company history	Past Simple: regular/irregular verbs. Adjective and noun patterns	Giving presentations on company histories.
Тема 6.Retailing		
Bar codes, Shopping at IKEA	Word groups. Definite, indefinite, zero articles. Defining relative clauses.	Market research and discussion
Тема 7. Products		
Advertising products	Order of adjectives. Comparative/superlative adjectives.	Presenting a product.
Тема 8. People		
Managing styles. Aspects of work.	Word building. Forms expressing future.	Talking/writing about your job.
Содержательный модуль 3. Business Structures and Forms, Selling Methods		
Тема 9. Business Environment		
Figures and numbers	Transitive and intransitive verbs, word partners.	Rephrasing and exemplifying. Discussing companies’ financial decisions.

<b>Тема 10. Finance</b>		
Figures and numbers	Transitive and intransitive verbs, word partners.	Rephrasing and exemplifying. Discussing companies' financial decisions.
<b>Тема 11. Corporate Responsibility</b>		
The ethical consumer.	Constructions <i>both...and, either...or, neither...nor.</i>	Negotiation.
<b>Тема 4. Competition</b>		
Global competition.	Present perfect: present result/unfinished time.	CV, Interviews.
Revision		

## 6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Наименования содержательных модулей и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС+К	Всего
<b>Содержательный модуль 1. Relations with Clients and Colleagues and General Business Routines</b>					
<b>Тема 1. Customer</b>	0	0	8	11	19
<b>Тема 2. Companies</b>	0	0	9	11	20
<b>Тема 3. Travel</b>	0	0	8	11	19
<b>Тема 4. Troubleshooting</b>	0	0	9	11	20
<b>Итого по содержательному модулю 1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>34</b>	<b>44</b>	<b>78</b>

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

Наименования содержательных модулей и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС+К	Всего
<b>Содержательный модуль 2. Achieving Good Financial Results, Financial and Social Issues</b>					
<b>Тема 5. Company's History</b>	0	0	8	11	19
<b>Тема 6. Retailing</b>	0	0	9	11	20
<b>Тема 7. Products</b>	0	0	8	11	19
<b>Тема 8. People</b>	0	0	9	11	20
<b>Итого по содержательному модулю 2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>34</b>	<b>44</b>	<b>78</b>

### 6.3. Форма обучения – очная, курс – 2, семестр – 3

Наименования содержательных модулей и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС+К	Всего
<b>Содержательный модуль 3. Achieving Good Financial Results, Financial and Social Issues</b>					
<b>Тема 9. Business Environment</b>	0	0	12	15	27
<b>Тема 10. Finance</b>	0	0	13	16	29
<b>Тема 11. Corporate Responsibility</b>	0	0	13	16	29
<b>Тема 12. Competition</b>	0	0	13	16	29
<b>Итого по содержательному модулю 3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>51</b>	<b>63</b>	<b>114</b>
<b>Всего по компоненту ОПОП</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>119</b>	<b>151</b>	<b>270</b>



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

Наименования содержательных модулей и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС+К	Всего
<b>Содержательный модуль 1 Концепция и методология проектного анализа</b>					
<b>Тема 1. Customer</b>	0	0	2		
<b>Тема 2. Companies</b>	0	0	3		
<b>Тема 3. Travel</b>	0	0	2		
<b>Тема 4. Troubleshooting</b>	0	0	3		
<b>Итого по содержательному модулю 1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>10</b>	<b>78</b>	

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

Наименования содержательных модулей и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС+К	Всего
<b>Содержательный модуль 2. Achieving Good Financial Results, Financial and Social Issues</b>					
<b>Тема 5. Company's History</b>	0	0	2	19	21
<b>Тема 6. Retailing</b>	0	0	3	20	23
<b>Тема 7. Products</b>	0	0	2	19	21
<b>Тема 8. People</b>	0	0	3	20	23
<b>Итого по содержательному модулю 2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>10</b>	<b>78</b>	<b>88</b>

#### 6.6.Форма обучения – очно-заочная, курс – 2, семестр – 3

Наименования содержательных модулей и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС+К	Всего
<b>Содержательный модуль 3. Achieving Good Financial Results, Financial and Social Issues</b>					
<b>Тема 9. Business Environment</b>	0	0	3	20	23
<b>Тема 10. Finance</b>	0	0	4	20	24
<b>Тема 11. Corporate Responsibility</b>	0	0	3	20	23
<b>Тема 12. Competition</b>	0	0	4	20	24
<b>Итого по содержательному модулю 3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>14</b>	<b>80</b>	<b>94</b>
<b>Всего по компоненту ОПОП</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>34</b>	<b>236</b>	<b>270</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 |
6. Property (land and buildings).
  7. Return of money to a customer.
  8. A company that owns other companies.
  9. The action or business of promoting and selling products or services, including market research and advertising.
  10. Customers return to a company to buy more of its products or services.
  11. A company that sells or offers the same type of product or service.
  12. A company that provides a particular type of a product.
  13. 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.**

14. Could you tell me if you work in sales?
15. Could you tell me what product range does your company sell?
16. Could you tell me whether you like your job?
17. Could you tell me how long your company works on Saturdays?
18. Could you tell me is this company big?
19. Could you tell me where the bank is?

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

20. She ... for a big multinational.  
a. works                      b. is working
21. This month our company ... new employees.  
a. recruits                      b. is recruiting
22. At present we ... for a new marketing strategy.  
a. look                      b. are looking
23. The company ... a refund if a customer is not satisfied.  
a. gives                      b. is giving
24. I always .... with this supplier.  
a. deal                      b. am dealing
25. Currently our company ... a new service.  
a. promotes                      b. is promoting
26. 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 40 баллов, если итоговая форма контроля – зачет.

### **7.2. Темы докладов (рефератов)**

Не предусмотрены программой дисциплины

### **7.3. Темы индивидуальных заданий**

#### **1 курс**

#### **Тема 4. Troubleshooting.**

##### **SWOT analysis**

**Цель:** закрепление лексики по теме, приобретение навыков проведения SWOT- анализа

**Задание:** провести SWOT- анализ предприятия на основании данных статистики

#### **Тема 5. Company's history.**

##### **Presentation on history of a famous company**

**Цель:** закрепление лексики по теме, приобретение навыков подготовки и проведения презентации по истории известного бренда или компании

**Задание:** сделать презентацию по истории известного бренда или компании

#### **Тема 6. Retailing.**

##### **Essay "Traditional shopping vs online shopping: pros and cons"**

**Цель:** закрепление лексики по теме, приобретение навыков аргументированной дискуссии

**Задание:** написание эссе на тему «Традиционный шопинг vs покупки онлайн: за и против»

#### **Тема 7. Products.**

### Product presentation

**Цель:** закрепление лексики по теме, приобретение навыков подготовки и проведения презентации продукта

**Задание:** сделать презентацию нового продукта

### 2 курс

#### Тема 1. Company structure.

##### Presentation on a company's structure

**Цель:** закрепление лексики по теме, приобретение навыков подготовки и проведения презентации структуры компании

**Задание:** сделать презентацию структуры известной компании

#### Тема 2. Recruitment.

##### Writing a CV

##### Writing a covering letter

**Цель:** закрепление лексики по теме, приобретение навыков написания CV и сопроводительного письма

**Задание:** написать CV и сопроводительное письмо

### 7.4. Образец экзаменационного билета

Донецкий государственный университет  
Экономический факультет  
Кафедра английского языка для экономических специальностей

Программа высшего образования	Программа бакалавриата
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки	Маркетинг
Форма обучения	Очная, очно-заочная
Семестр	третий
Дисциплина	Иностранный язык

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.

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

## 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.).

Содержательные модули	Вид работы	Баллы
Содержательный модуль 1	Организационно-учебная работа студента в аудитории	20
	Самостоятельная работа	20
	Индивидуальная работа	20
	Промежуточная контрольная работа	40
	<b>Итого</b>	<b>100</b>
Содержательный модуль 2	Организационно-учебная работа студента в	20

	Самостоятельная работа	20
	Индивидуальная работа	20
	Экзамен	40
	<b>Итого</b>	<b>100</b>
Содержательный модуль 3	Организационно-учебная работа студента в	20
	Самостоятельная работа	20
	Индивидуальная работа	20
	Промежуточная контрольная работа	40
	<b>Итого</b>	<b>100</b>

#### 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**

Учебные занятия проводятся в 7-м и 5-м корпусах ДонГУ (г. Донецк, ул. Челюскинцев, 186; 1896). Для проведения лабораторных занятий требуется аудитория, оборудованная меловой или маркерной доской, мультимедийный проектор и экран, ноутбук, комплект учебной мебели для студентов, рабочее место преподавателя, выход в Интернет – проводной или с использованием Wi-Fi.

Для самостоятельной работы используются текстовые и электронные ресурсы Научной библиотеки университета и других электронных библиотечных баз данных, учебно-методическое обеспечение, представленное в учебно-методическом кабинете 7-го корпуса (ауд.103).

Обучающиеся имеют возможность использовать учебные материалы по дисциплине, размещенные на платформе Moodle Центра дистанционного образования экономического факультета «ДонГУ». 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. РЕКОМЕНДОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА**

### **11.1. Основная литература**

1. Э.Р. Брагина, Л.В. Ещенко, М.М. Писаревская, Е.Н. Назаренко. *Методические рекомендации по организации практических занятий студентов неспециальных факультетов по дисциплине «Иностранный язык» (английский, немецкий)* – Донецк: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2016, 35с.
2. Е.Н. Назаренко, А.И. Воробьева, М.В. Соловарова, А.Г. Алдошина, Л.В. Ещенко, Е.К. Крамаренко. *Методические указания по организации самостоятельной работы*

студентов неспециальных факультетов по дисциплине «Иностранный язык» (английский, немецкий, испанский) – Донецк: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2016, 70с.

3. Задания для промежуточного контроля к учебнику «*First Insights into Business*» для студентов 1-2 курсов экономических специальностей / Э.Р. Брагина, Л.В. Ещенко, М.М. Писаревская. – Донецк: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2017. – 56с.
4. Л.В.Ещенко, М.М.Писаревская, Э.Р.Брагина. 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. – Донецк: ДонНУ, - 2020 –270 с.
5. S. Robbins. *First Insights into Business. Students’ Book*. - Pearson Education, 2014.
6. S. Robbins. *First Insights into Business. Workbook*. - Pearson Education, 2014.
7. S. Robbins. *New Insights into Business. Students’ Book*. - Pearson Education, 2013.
8. S. Robbins. *New Insights into Business. Workbook*. - Pearson Education, 2013
9. Paul Emmerson.*Business Grammar Builder*. - Mackmillan, 2013.

## 11.2. Дополнительная литература

1. Watcyn-Jones, P. Fun Class Activities for Teachers [Text]. Book 1. - Eddinburg : Longman, [2002]. - 92 p.
2. Watcyn-Jones P. Fun class activities for teachers. Book2. - Edinburgh : Longman, 2002.
3. Longman Business English Dictionary. – Longman, 2000.
4. J. Crowther-Alwyn. Business Roles. – Cambridge, 2006.
5. J.Mawer. Business Games. – Language Teaching Publications, 2002.
6. B. Mascull. Business Vocabulary in Use. – Cambridge University Press, 2002.

## 12. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. Сайт информационного агентства The Economist <http://www.economist.ru>
2. Сайт информационного агентства Зеркало недели <http://news.zn.ru>
3. Сайт информационного агентства CNN <http://money.cnn.ru>
4. Сайт информационного агентства BBC <http://www.bbc.co.uk/russian>
5. Сайт информационного агентства BBC <http://www.bbc.co.uk/news/world>
6. Сайт информационного агентства Euronews <http://ua.euronews.ru>
7. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека: сайт. – Москва, 2000- . – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 01.09.2023). – Режим доступа: для авторизов. пользователей. –Текст: электронный.
8. **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.
9. **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.

## 13. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Windows 7 PRO (корпоративная лицензия ДонГУ № 46484614);

2. Microsoft Office (корпоративная лицензия ДонГУ лицензия № 46472919);
3. Microsoft Visual Studio (лицензия программы DreamSpark для высших учебных заведений);
4. Антивирус Касперского, Libre Office, Adobe Acrobat Reader, xPDF, Paint.NET.