

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Институт общественных наук
(наименование института (факультета))
Прикладных информационных технологий
(наименование кафедры)

Утверждена
решением кафедры Прикладных
информационных технологий ИОН
РАНХиГС

Протокол № 9
от «18» мая 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.Б.5. Иностранный язык в профессиональной деятельности
(индекс и наименование дисциплины (модуля), в соответствии с учебным планом)

краткое наименование дисциплины (модуля) (при наличии)

38.04.02 Менеджмент
(код и наименование направления подготовки (специальности))

"Digital design в менеджменте (информационно-аналитический менеджмент)"
направленность (профиль/специализация)

Магистр
квалификация

очная
форма(ы) обучения

Год набора - 2017

Москва, 2017 г.

Автор–составитель:

Доцент, кандидат физико-математических наук, доцент кафедры прикладных информационных технологий

Третьяков Н.П.

Заведующий кафедрой прикладных ИТ к.т.н.

Голосов П.Е.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы.....	5
3. Содержание и структура дисциплины (модуля).....	6
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю).....	7
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	12
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).....	16
6.1. Основная литература.....	17
6.2. Дополнительная литература.....	17
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.....	17
6.4. Нормативные правовые документы.....	17
6.5. Интернет-ресурсы.....	17
6.6. Иные источники.....	17
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы	18
Приложение 1.....	18
Приложение 2.....	19
Приложение 3.....	21
Приложение 4.....	23
Приложение 5.....	24

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1. Дисциплина Б1.Б.5 «Иностранный язык в профессиональной деятельности» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ОК-3	Готовность к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала.	ОК-3.1	Формирование знаний иностранного языка для письменного и устного общения и изучения научных текстов.
ОПК-1	Готовность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности.	ОПК-1	Готовность к коммуникации в устной и письменной форме на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности.

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Планируемые результаты обучения при изучении дисциплины
В Управление продуктом / В/08.05 Управление показателями успешности и развитием продукта	ОК-3.1	на уровне знаний: Знание иностранного языка в объеме понимания содержания текста на английском языке и использования коммуникативных функций.
		на уровне умений: Уметь раскрывать основные положения темы, применять полученные навыки для саморазвития, самореализации. использовать основные принципы самореализации, творческого потенциала.
		на уровне навыков:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Планируемые результаты обучения при изучении дисциплины
		Навыки проведения деловой переписки на иностранном языке.
Д Управление продуктом / В/07.5 Экспертное сопровождение и анализ продаж продукта	ОПК-1	на уровне знаний: Знание иностранного языка в объеме понимания содержания текста на английском языке и при использовании коммуникативных функций.
		на уровне умений: Уметь переводить научные тексты с русского на английский в принятом в научном сообществе стиле; пользоваться переводческими сетевыми ресурсами.
		на уровне навыков: Владеть навыком провести деловую встречу (публичное выступление) на русском и иностранном языке. Способность провести деловую переписку на русском и иностранном языке. Излагать содержание текста на английском языке.

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачётных единицы (72 часа)

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина относится к дисциплинам базовой части блока Б1.Б.

Глубокое усвоение материала обеспечивается сочетанием аудиторных занятий и самостоятельной работы студентов с литературой и дидактическими материалами. Единственным видом учебных занятий по данной дисциплине являются практические занятия. Занятия проводятся в виде дискуссий, семинаров, группового проектного обучения. Изучение дисциплины осуществляется в течение одного семестра: в 1 семестре. По дисциплине осуществляется текущий контроль самостоятельной работы на дневном обучении и итоговый контроль в форме зачета.

Для успешного освоения необходимо знать начальное владение английским языком в рамках школьной программы и владение компьютером на бытовом уровне.

Данная дисциплина дает базу для дальнейшего совершенствования владения иностранным языком и его практического применения, поэтому эта дисциплина должна предшествовать дисциплинам Б1.В.ДВ.4.2 «Деловой иностранный язык» (2 семестр), ФТД.3 «Иностранный язык в профессиональной деятельности (продвинутый уровень)» (2, 3 семестры), Б2.Н Научно-

исследовательская работа (2, 3 семестры), Б2.П.4 Преддипломная практика (4 семестр), Б3 ГИА (4 семестр).

3. Содержание и структура дисциплины

Содержание дисциплины должно соотноситься с планируемыми результатами обучения по дисциплине через задачи, формируемые компетенции и их компоненты (знания, умения, навыки) (Табл. 1).

Таблица 1.

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости ⁴ , промежуто чной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 1	Основы общения и вопросы грамматики и стилистики английского языка	25			22		3	О, КР, РИ
Тема 2	Научно-техническая деловая переписка и деловая коммуникация	22			20		2	О, РИ, КР, Д
Тема 3	Научно-технический перевод	25			22		3	О, КР, Д
Промежуточная аттестация								Зачет
Всего:		72			64			8

Примечание:

– формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), контрольная работа (КР), ролевая игра (РИ), доклад (Д).

Содержание дисциплины

Тема 1. Основы общения и вопросы грамматики и стилистики английского языка.

Основы общения на иностранном языке: фонетика, лексика, фразеология, грамматика. Основы делового языка по специальности, профессиональная лексика, фразеологические обороты и термины. Страдательный залог. Неличные формы глагола (Infinitive: Active and Passive, Nominative with the Infinitive, Objective with the Infinitive, Gerund: Active and Passive, Participle: Form and Use, Absolute Constructions, Complex Object. Complex Subject). Косвенная речь. Словообразование (типичные словообразовательные образцы и передаваемые ими значения). Имя существительное, атрибутивное употребление существительных. Пунктуация (оформление цитат, пунктуация в сложных предложениях, выделение вводных конструкций). Лексика: Public Relations.

Тема 2 Научно-техническая деловая переписка и деловая коммуникация.
Особенности научно-технической деловой переписки. Структура делового письма, особенности лексики и грамматических конструкций. Устная деловая коммуникация. Проведение деловых встреч. Участие в совещании. Участие в международной конференции. Профессиональная этика международных сообществ.

Тема 3 Научно-технический перевод
Принципы научно-технического перевода. Особенности грамматических и стилистических конструкций в научно-технических текстах. Профессионально направленный перевод. Академический перевод. Практические упражнения по научно-техническому переводу.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.Б.5 «Иностранный язык в профессиональной деятельности» используются следующие методы текущего контроля и успеваемости обучающихся:

– при проведении практических занятий:

опрос (О), ролевая игра (Т), доклад (Д);

при контроле результатов самостоятельной работы студентов:

опрос (О), контрольная работа (КР), доклад (Д)

4.1.2. Зачет проводится с применением следующих методов:

Защита доклада по самостоятельно выбранной тематике.

Для решения воспитательных и учебных задач в дисциплине «Иностранный язык в профессиональной деятельности» в рамках преподавания используются следующие интерактивные формы при построении моделей:

- дискуссия/ дебаты;
- разбор конкретных ситуаций;

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

Типовые оценочные материалы по теме 1

Типовые вопросы опроса

1. Страдательный залог
2. Неличные формы глагола
 - ~ Infinitive: Active and Passive
 - ~ Nominative with the Infinitive
 - ~ Objective with the Infinitive
 - ~ Gerund: Active and Passive
 - ~ Participle: Form and Use
 - ~ Absolute Constructions
3. Косвенная речь

4. Найти типичные словообразовательные образцы в представленном тексте и объяснить передаваемые ими значения.

Типовые темы ролевых игр

1. Ролевая игра «Неужели вы не были в Лондоне, сэр?»
2. Ролевая игра «Звонок в техподдержку»
3. Ролевая игра «Визит рекламного агента»

Типовая контрольная работа

Ознакомьтесь с текстом на английском языке (Приложение 1). Изложите содержание текста на русском языке и укажите содержащиеся в нем грамматические конструкции.

Типовые оценочные материалы по теме 2

Типовые вопросы опроса

1. Отличие научно-технического стиля переписки от общебытового и делового.
2. Структура делового письма, особенности лексики и грамматических конструкций.
3. Привести примеры нарушения профессиональной этики международных научно-технических сообществ.
4. Требования, предъявляемые к официальной переписке.
5. Перевод фрагмента текста

Типовые темы ролевых игр

1. Ролевая игра «Презентация нового программного продукта»
2. Ролевая игра «Встреча с контрагентом»
3. Ролевая игра «Совещание о ходе выполнения гранта»
4. Ролевая игра «Заседание секции международной конференции»
5. Ролевая игра «Звонок в редакцию»

Типовые темы докладов-презентаций

1. Презентация о ходе выполнения гранта
2. Типы деловых писем, их классификация
3. Writing a scientific CV
4. International conference participation
5. Applying for an academic position

Типовая контрольная работа

1. Составить письмо на заданную тему, связанную с научно-техническим сотрудничеством..
2. Написать типичные фразы и обороты, связанные с темами:
 - приветствие
 - обмен контактной информацией (телефон, e-mail, должность, академическая позиция)
 - обмен библиографической информацией (ссылки, публикации)
 - рассказ о деятельности организации
 - приглашение на симпозиум, совещание, конференцию

Типовые оценочные материалы по теме 3

Типовые вопросы опроса

1. Приведите примеры характерных грамматических и стилистических конструкций в научно-технических текстах.
2. Принципы научно-технического перевода.
3. Что такое академический перевод?
4. Преимущества и недостатки машинного перевода.
5. Синхронный перевод фразы.

Типовые темы докладов-презентаций

1. Принципы составления аннотаций
2. Примеры типичных ошибок при переводе с русского на английский
3. «Как я переводил текст» (обзор трудностей и найденные решения).

Типовая контрольная работа

Перевести текст с русского на английский (Приложение 2).

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Формируемые компетенции

Код Компетенции	Наименование Компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ОК-3	Готовность к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала.	ОК-3.1	Формирование знаний иностранного языка для письменного и устного общения и изучения научных текстов.
ОПК-1	Готовность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности.	ОПК-1	Готовность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности.

4.3.2 Типовые оценочные средства

Варианты тестовых заданий

1. Дан текст на русском языке (Приложение 3).

А) Переведите на английский (в точности)

В) Составьте резюме (на английском)

С) Укажите в тексте типичные грамматические конструкции (в том числе безличные глагольные формы), изученные в течение курса

1. Дан текст на русском языке (Приложение 4).

А) Изложите (устно) краткое содержание на английском (в виде небольшого доклада)

В) Составьте резюме текста в форме делового письма (на английском)

С) Составьте письмо в редакцию научного журнала с предложением опубликовать текст (с указанием его основной направленности и содержания, на английском)

Замечание. Студент должен за положенное время (1,5 часа) выполнить указанные задания.

Отлично - выполнены правильно все задания

Хорошо – два ответа выполнены правильно или все задания выполнены, но с некоторыми замечаниями

Удовлетворительно - два задания, но с замечаниями, или, в крайнем случае – одно задание, а в остальных что-то заметное сделано

Неудовлетворительно – если меньше.

В спорных случаях необходимы дополнительные вопросы, в первую очередь по грамматическим конструкциям в тексте.

Вопросы к зачету по дисциплине «Иностранный язык в профессиональной деятельности»

1. Страдательный залог.
2. Неличные формы глагола
3. Infinitive: Active and Passive
4. Nominative with the Infinitive
5. Objective with the Infinitive
6. Gerund: Active and Passive
7. Participle: Form and Use, Absolute Constructions
8. Complex Object, Complex Subject
9. Косвенная речь
10. Словообразование (типичные словообразовательные образцы и передаваемые ими значения).
11. Имя существительное, атрибутивное употребление существительных.
12. Пунктуация (оформление цитат, пунктуация в сложных предложениях, выделение вводных конструкций).
13. Лексика: Public Relations.
14. Особенности научно-технической деловой переписки.
15. Структура делового письма
16. Языковые особенности проведения деловых встреч
17. Профессиональная этика международных сообществ.
18. Принципы научно-технического перевода. Особенности грамматических и стилистических конструкций в научно-технических текстах.
19. Профессионально направленный перевод. Академический перевод.

20. «Звонок в техподдержку»
21. «Визит рекламного агента»
22. «Презентация нового программного продукта»
23. «Встреча с контрагентом»
24. «Совещание о ходе выполнения гранта»
25. «Заседание секции международной конференции»
26. «Звонок в редакцию»
27. Презентация о ходе выполнения гранта
28. Типы деловых писем, их классификация
29. Составление CV
30. Типичные ошибки при переводе с русского на английский

Шкала оценивания.

Уровень освоения компетенций по дисциплине «Иностранный язык в профессиональной деятельности» определяется по компетенции ОК-3 и ОПК-1 (приобретаемые знания, умения и навыки приведены в Табл.1.2).

Низкий «неудовлетворительно/незачет» - компетенция не освоена или освоена в недостаточной мере. Студент не знает, либо знает на слабом уровне теоретический материал по дисциплине. Не владеет терминологией и основными понятиями из профессиональной сферы или называет неуверенно, с ошибками.

Пороговый (базовый) «удовлетворительно/зачет» - компетенция освоена удовлетворительно, но недостаточно. Студент освоил основную базу теоретических знаний. Владеет терминологией и основными понятиями из профессиональной сферы.

Продвинутый «хорошо/зачет» - компетенция освоена достаточно хорошо. Студент знает теоретический материал по дисциплине, умеет применить эти знания на практике. Чётко и ясно формулирует свои мысли. Знает специальную и публицистическую литературу по профессиональным вопросам.

Высокий «отлично/зачет» - компетенция освоена в полной мере или на продвинутом уровне. Студент знает теоретический материал, умеет применить эти знания на практике и имеет опыт в профессионально-практической деятельности. Приводит актуальные примеры из сферы профессиональной деятельности; демонстрирует способности к нестандартной интерпретации поставленного вопроса.

Для выставления итоговой оценки по дисциплине используется балльно-рейтинговая система. Набранные за каждую работу баллы приводятся к максимальному баллу по данному виду работ. Баллы распределяются между посещаемостью, выполнением практических, тестовых заданий, выполнением и защитой лабораторных работ.

Для оценки защиты практических работ (докладов, презентаций, ролевых игр) применяются следующие критерии. Каждая подобная работа оценивается в 35 баллов. Баллы распределяются следующим образом:

1.11 баллов - Смысл работы:

Полнота ответа (полнота раскрытия темы), соответствие заявленной теме, логичность ответа, грамотность речи

2.8 баллов – Форма проектного задания (техническое выполнение)

Объем – соответствие заранее определенному объему (зависит от конкретной темы и обсуждается со студентом в момент выбора темы),

Соответствие требований по оформлению, аккуратность.

3.8 баллов - Работа с литературой (с источниками)

Учитывается широта охвата, то есть количество используемых источников, авторитетность этих источников, точность и корректность их использования.

4.8 баллов – Оригинальность работы.

Оценивается наличие научной новизны проекта, актуальность темы, оригинальность подхода к теме

Структура формирования баллов

Сумма баллов	Вид оцениваемой работы	Максимальный балл
100 баллов	Посещаемость и работа на практическом занятии	25
	Доклад (исследование)	50
	зачет (ответ на теоретический вопрос, защита ЛР)	25

4.4. Методические материалы

Текущая аттестация по дисциплине «Иностранный язык в профессиональной деятельности» проводится в форме контрольных мероприятий (опрос, контрольная работа, ролевая игра, доклад) по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Учитываются:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

Активность студента на занятиях оценивается по его ответам на контрольные вопросы, самостоятельному анализу модели и комментированию результатов расчетов.

Кроме того, оценивание студента проводится на *контрольной неделе* в соответствии с распоряжением проректора по учебной работе. Оценивание студента на

контрольной неделе проводится преподавателем независимо от наличия или отсутствия студента (по уважительной или неуважительной причине) на занятии. Оценка носит комплексный характер и учитывает достижения студента по основным компонентам учебного процесса за текущий период

Виды и формы отработки пропущенных занятий

Студент, пропустивший два занятия подряд, допускается до последующих занятий на основании допуска.

Студент, пропустивший семинарские занятия (одно и более), отрабатывает каждое из них, сдавая пропущенное расчетное задание.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины Методические рекомендации по выполнению заданий самостоятельной работы

Составление компендиума

Компендиум (compendium) – краткое руководство, конспект. Компендиум по дисциплине представляет собой самостоятельно подобранный студентом из периодической литературы, интернет-ресурсов материал, кратко законспектированный, иллюстрирующий научный\практический взгляд на исследуемую проблему. Для составления компендиума необходимо:

- осуществить анализ периодической литературы и интернет-ресурсов;
- выбрать наиболее интересную для студента тему (возможно по согласованию с преподавателем);
- отобрать наиболее соответствующие проблеме материалы, характеризующие различные подходы и авторские позиции;
- законспектировать (сделать «выжимки») из источника, раскрывающие замысел автора, его позицию;
- интегрировать собранные материалы в единый содержательный блок.

Оценка компендиума

Параметр	Оценка (по 5 шкале)
В компендиуме представлено более 10 проанализированных источников, все содержательно связаны, интегрированы логично, представляют авторскую позицию	5
В компендиуме представлено менее 10, но более 5 проанализированных источников, все содержательно связаны, интегрированы логично, представляют авторскую позицию	4
В компендиуме представлено менее 10, но более 5 проанализированных источников, содержательно не связаны между собой, частично соответствуют заданной теме, частично интегрированы.	3

В компендиуме представлено менее 10, но более 5 проанализированных источников, содержательно не связаны между собой, не соответствуют заданной теме, в компендиуме выстроены нелогично.	2
---	---

Обзор интернет-сайтов и разработка каталога интернет-ресурсов по заданной теме

Каталог интернет-ресурсов представляет собой тематически подобранный обучаемым перечень интернет-сайтов. В каталоге необходимо отразить: тему (параграф, вопрос и т.д.), название сайта, электронный адрес и дату обращения, краткое содержание интернет-сайта (перечень вопросов, на которые можно получить ответы на представленном сайте).

Оценка каталога Интернет-ресурсов

Параметр	Оценка (по 5 шкале)
В каталоге представлено более 5 тем, сайты тематически подобраны, соответствуют теме, каталог соответствует требованиям	5
В каталоге представлено более 3 тем, сайты тематически подобраны, соответствуют теме, каталог соответствует требованиям	4
В каталоге представлено менее 3 тем, сайты частично тематически подобраны, частично соответствуют теме, каталог частично соответствует требованиям	3
В каталоге представлена одна тема, сайты тематически не подобраны, частично соответствуют теме, каталог не соответствует требованиям	2

Обзор периодической литературы и профессиональных изданий

Результатам обзора периодической литературы является библиографический список.

Библиографический список — обязательный элемент любой научной работы — реферата, курсовой, дипломной работы, диссертации, монографии, обзора, научного отчета. Список включает литературу, используемую при подготовке текста: цитируемую, упоминаемую, а также имеющую непосредственное отношение к исследуемой теме. Большое значение имеет правильное библиографическое описание документов и рациональный порядок расположения их в списке.

Библиографический список, по сути, представляет собой упорядоченные библиографические описания работ, выполненные в соответствии с государственными стандартами. Для составления библиографического списка используется краткое библиографическое описание, состоящее только из обязательных элементов.

Оценка библиографического списка

Параметр	Оценка (по 5 шкале)
В библиографическом списке представлено более 15 источников, тематически соответствуют теме, оформлены в соответствии с	5

требованиями к оформлению библиографии	
В библиографическом списке представлено менее 15 источников, но более 10, тематически соответствуют теме, оформлены в соответствии с требованиями к оформлению библиографии	4
В библиографическом списке представлено менее 15 источников, но более 10, тематически частично соответствуют теме, оформлены с незначительными нарушениями требований к оформлению библиографии	3
В библиографическом списке представлено менее 10 источников, тематически частично соответствуют теме, оформлены с грубыми нарушениями требований к оформлению библиографии	2

Образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях

При реализации дисциплины «Иностранный язык в профессиональной деятельности» используются образовательные технологии, наиболее полно отражающие специфику дисциплины, а именно активных форм проведения занятий, кроме пассивных методов (опрос и прочее).

Активные методы обучения, используемые на семинарских занятиях дисциплины «Иностранный язык в профессиональной деятельности»

Неимитационные	Имитационные	
	Неигровые	Игровые
Проблемное обучение. Эвристическая лекция, семинар. Тематическая дискуссия.	Анализ конкретных ситуаций. Творческое задание	Ролевые игры

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях

При реализации дисциплины «Иностранный язык в профессиональной деятельности» направления Менеджмент магистратуры используются интерактивные формы проведения занятий.

Поскольку интерактивное обучение – это, прежде всего, диалоговое обучение, в ходе которого осуществляется взаимодействие между студентом и преподавателем, между самими студентами, в том числе с использованием информационных технологий и технических средств. Для решения воспитательных и учебных задач в дисциплине «Иностранный язык в профессиональной деятельности» в рамках коллоквиумов используются следующие интерактивные формы:

- дискуссия;
- кейс-метод (разбор конкретных производственных ситуаций);

Кроме того, в процессе обучения задействована такая форма диалогового обучения, как компьютерное рубежное тестирование студентов по разделам дисциплины.

В рамках развития интерактивных форм обучения на дисциплине «Иностранный язык в профессиональной деятельности» разработаны презентации с возможностью использования различных вспомогательных средств: интерактивной доски, книг, видео, слайдов, компьютеров и т.п. Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах по дисциплине, представлен таблицей ниже.

Интерактивные методы обучения, используемые на семинарских занятиях дисциплины «Иностранный язык в профессиональной деятельности»

Семестр	Вид занятия	Используемые интерактивные образовательные технологии	Кол-во часов
1	С	Презентации, круглый стол, ролевые игры, кейс-метод, метод проектов, работа в малых группах, доклады	50
	С	Использование Web-сайтов.	6
	С	Анализ полученных результатов	8
ИТОГО:			64

Общее количество часов, используемых в аудиторных занятиях дисциплины в интерактивной форме, составляет 64 часов или 100% от 64 часов аудиторных.

Самостоятельная работа обучаемого, изучающего дисциплину «Иностранный язык в профессиональной деятельности» направлена на формирование следующих умений и навыков:

Изучение основ грамматики.

Изучение основных методов перевода текстов и составления деловых писем.

Освоение форм устного профессионального общения.

Типовые задания для самостоятельной подготовки

1. Перевести, составить резюме и изложить устно основное содержания текста (Приложение 5).
2. Подготовить и представить устно презентацию на тему “Международные бизнес-школы”
3. Подготовить деловое письмо на тему “Подготовка к презентации программного продукта”

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература

- 1) И.Б.Короткина. English for Public Policy, Administration and Management. М: Юрайт, 2015.

- 2) Левченко В.В., Долгалёва Е.Е., Мещерякова О.В. АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК ДЛЯ ЭКОНОМИСТОВ . М: Юрайт, 2016.
- 3) Украинец И.А. Иностранный язык (английский язык) в профессиональной деятельности – М.: IPRbooks, 2015.

6.2. Дополнительная литература

- 1) Шпетный К.И., Калмыкова Е.И., Захарова М.А., Казанчян К.П. Английский для экономистов. Учись читать, говорить, реферировать. Учебное пособие. М.: ГИС, 2006.
- 2) Куликова О.В. Модульное пособие по английскому языку «Практический курс английского языка для экономистов-международников. Экономические модели» М.:МГЛУ, 2013.
- 3) Куликова О.В. Модульное учебное пособие "Практикум по профессиональной коммуникации английского языка для студентов-экономистов старших курсов: Часть 2. Современные тенденции в мировой экономике. "Новая экономика". М.:МГЛУ, 2013.
- 4) Купцова А.К., Козлова Л.А., Волынец Ю.П. АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК ДЛЯ МЕНЕДЖЕРОВ И ЛОГИСТОВ. – М.: Юрайт, <http://www.biblio-online.ru/>, 2016.

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

- 5) Куликова О.В. International Business. М.:МГЛУ, 2013.
- 6) Климинская С.Л., CROSSROADS. Учебное модульное пособие по практикуму по профессиональной коммуникации английского языка для студентов старших курсов, обучающихся по направлению “Менеджмент организации” (языковой ВУЗ) – М: МГЛУ, 2014.

6.4. Нормативные правовые документы

1. ГОСТ Р ИСО/МЭК 12207. Процессы жизненного цикла программных средств.

6.5. Интернет-ресурсы.

1. <http://product.pearsonelt.com/newtotalenglish/>
2. www.bbc.co.uk/worldservice/learningenglish/
3. www.englishteaching.org.uk
4. www.englishgrammar.org
5. www.englishtips.org
6. www.elllo.org
7. www.en.wikipedia.org
8. www.students.seg.org
9. www.vibra.tech-inc.com
10. www.SPE.org
11. www.bakerhughes.com
12. www.careersinoilandgas.com
13. <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/45219.html>, 2015

6.6. Иные источники.

1. Лебедев, А. Н., Гордякова, О. В. РАН, Ин-т психологии. Личность в системе маркетинговых коммуникаций – М.: М. : Институт психологии РАН, 2015. - 302 с. - Библиогр.: с. 267-289. - ISBN 978-5-9270-0305-1.
2. www.worldinvestments.org
3. <http://www.managementtoday.co.uk>

4. <http://managementhelp.org>
5. <http://www.projectmanagement.com>
6. <https://hbr.org>

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Для обеспечения обучения студентов по дисциплине «Иностранный язык в профессиональной деятельности» Академия располагает следующей материально-технической базой:

- помещениями для проведения семинарских и практических занятий, оборудованными учебной мебелью;
- библиотеку, имеющую рабочие места для студентов, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и сети Интернет;
- компьютерными классами.

Информационные технологии, программное обеспечение и справочные системы

1. www.nnir.ru / - Российская национальная библиотека
2. www.nns.ru / -Национальная электронная библиотека
3. www.rsi.ru / - Российская государственная библиотека
4. www.biznes-karta.ru / -Агентство деловой информации «Бизнес-карта»
5. www.rbs.ru / - Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг»
6. www.aport.ru / - Поисковая система
7. www.rambler.ru / - Поисковая система
8. www.yandex.ru / - Поисковая система
9. www.businesslearning.ru / - Система дистанционного бизнес образования
10. www.test.specialist.ru / - Центр компьютерного обучения МГТУ им. Н. Э. Баумана
11. <http://www.consultant.ru/> - Консультант плюс
12. <http://www.garant.ru/> - Гарант

Приложение 1

China Becomes Tougher For MNCs, But All Is Not Lost

What started off as crackdown on corruption in China has morphed into a far wider anti-trust campaign that has spread to sectors including technology, pharmaceuticals and automotive, affecting some of the biggest names in [business](#).

In the past, foreign companies with China operations had to be more careful of international laws such as the US Foreign Corrupt Practices Act, written into law in 1977 but still very much active, or the more recent—and more extensive—UK equivalent, the Bribery Act of 2010. But even though foreign governments have increasingly been looking to cooperate with China in these areas, firms arguably have more to fear from China's own rules.

In 2009, British-Australian mining conglomerate [Rio Tinto](#) saw four Shanghai-based employees arrested, including Australian citizen Stern Hu. While there were initially charges of espionage and stealing state secrets, Hu was convicted of bribery and corruption, and is currently serving a 10-year sentence.

If that case, and its outcome, was shocking at the time, no one would be surprised if another scandal blew open today. The umbrella under which MNCs might get trapped now stretches far and wide, taking in not just corruption and bribery, but [price gouging, anti-trust](#)

[concerns, security issues and general health and safety. A scandal-filled corruption case at GlaxoSmithKline](#) saw two foreign investigators jailed in August, while in recent weeks [Microsoft](#) MSFT -1.06% has received unscheduled visits from the State Administration of Industry and Commerce ([SAIC](#)) at its various China offices. Other recent cases include 12 Japanese auto parts and ball-bearing makers receiving fines of \$200 million for price manipulation and monopolistic activities, while Qualcomm President Derek Aberle has been summoned repeatedly by the National Development and reform Committee (NDRC) over the past few months.

The situation has deteriorated so quickly that [one anonymous business executive described it as “silly season”](#).

The American Chamber of Commerce’s annual [Business Climate Survey for China](#) found 60% of respondents felt foreign business was less welcome than before, up from 41% a year earlier. Meanwhile, about half thought foreign firms were being targeted in recent pricing or anti-corruption campaigns, echoing recent comments from the European Union Chamber of Commerce in China which said multinationals are finding it more difficult to operate in China.

But all is not lost. Simply put, though, foreign corporations must adapt to the changing landscape.

[Teng Bingsheng](#), Associate Dean and Associate Professor of Strategic [Management](#) at CKGSB, says that [dealing with increased regulatory scrutiny is very hard for MNCs to avoid](#).

But for some market leaders, keeping a low profile can be easier said than done, especially in sectors where one or two multinationals dominate. Teng’s advice is to build a network. “Involve some powerful local Chinese partners in some peripheral areas in order to build a political foundation. I don’t necessarily recommend an overall partnership, since they would be better off with a well-placed approach in specific areas. Have a partnership in marketing or R&D and develop a perception that you are working closely with Chinese firms, but in reality you will not give away anything that is sensitive.”

Navigating the regulatory minefield is just one challenge of doing business in China. Teng says multinationals must have better control of their China operations by taking back aspects of the business that previously would have been outsourced. “You want to make sure that you control the value chain and know what is going on to be able to offer the value that you want to,” he says.

His tips for survival focus on a company’s core strengths: “Multinationals need to be very careful with their intellectual property (IP) because this is probably their single most important asset in China. But they also need to involve some local partners, so that their IP can meet local needs better. Some multinationals might have the best technology, but that doesn’t always translate to the best product for the market.” But Teng is positive about the improvements made in this area, saying, “IP protection is slowly getting better. It is still a concern for multinationals but it may not be number one, which it used to be.”

Clearly, all is not lost. MNCs just need to be smart about how they frame their strategies for China. And, of course, they still need to play by the rules.

Приложение 2

Как вести бизнес на Ближнем Востоке и в Африке

Инвестиционный бизнес в странах Ближнего Востока и Африки требует четкого понимания геополитических особенностей. Например, в то время как региональные СМИ

практически не освещали смерть принца Наифа бин Абд аль-Азиза, наследника короля Саудовской Аравии — страны, являющейся крупнейшим мировым производителем нефти, на Западе подобное событие имело бы большой резонанс. Однако события «арабской весны», занимавшие тогда внимание общественности, отчасти объясняют низкий уровень регионального интереса к вышеупомянутому событию.

Этот пример показывает, почему точная оценка региональных проблем имеет столь большое значение для достижения своих стратегических целей глобальными компаниями. Бизнес в странах Ближнего Востока и Африки требует более серьезного, чем в любом другом регионе мира, осмысления целого ряда культурных и политических особенностей.

Помимо универсальных факторов, влияющих на ведение деловых операций иностранными компаниями, следует учитывать еще и уникальные. Например, большое количество финансовых продуктов разработано в соответствии с законами шариата — это дань принципам ислама. Местным фондам запрещено инвестировать капитал в компании по производству алкоголя или, например, продуктов, содержащих свинину.

Для функционирования каждого фонда необходимо получение фетвы, своеобразного шариатского разрешения, однако не все исламские инвесторы ей подчиняются. Таким образом, ваш фонд может быть поддержан инвестором из Саудовской Аравии, в то время как в Катаре на его деятельность будет наложен запрет.

Региональные рынки капитала остаются слабыми с точки зрения ликвидности, что вкупе со сложностью финансовых инструментов затрудняет работу не только портфельных инвесторов, но и профессиональных финансовых институтов.

Рынку Африки, например, еще предстоит пройти длинный путь развития, чтобы быть в достаточной степени готовым к продуктам с фиксированной доходностью и CDS-продуктам, предлагаемым «ВТБ Капиталом», хотя уже есть свидетельства растущего спроса на них. На Ближнем Востоке и вовсе нет рынка деривативов, несмотря на то что многие представители финансового сообщества приветствовали бы его создание, поскольку это положительно повлияло бы на обеспечение стабильности рынка, что немаловажно для профессиональных инвесторов.

Еще одной областью, в которой понимание особенностей рынка является жизненно важным, является законодательная и нормативно-правовая база. Применимость правовых основ успешного бизнеса в Европе, на Ближнем Востоке еще только изучается, остается много спорных моментов в таких областях, как обеспечение исполнения договорных обязательств, например стандартных условий ISDA. Отсутствие судебных прецедентов в первую очередь означает, что суды помимо рассмотрения фактов относительно каждого конкретного случая часто полагаются на местные традиции.

В Африке особой проблемой по-прежнему является коррупция. И хотя ситуация меняется в лучшую сторону, коррупция представляет собой проблему для фирм, штаб-квартиры которых находятся в западных странах и где помимо соблюдения внутренних правил поддерживается безукоризненное соответствие мировым стандартам и правилам, установленным ООН и OFAC.

Наконец, культурные аспекты ведения бизнеса. На Ближнем Востоке залогом успешного бизнеса всегда выступали доверие и дружба. Отсутствовала необходимость идентификации, проверки наличия у сотрудника необходимых для того или иного действия полномочий. С появлением различных антикоррупционных законов такого рода проверки стали обязательными. И хотя теперь это общепринятая норма ведения бизнеса, сокрытие такой информации — частое явление, особенно если речь идет о так называемых родственных связях (семейное управление бизнесом).

Ведение бизнеса в странах Ближнего Востока и Африки — дело нелегкое, но чрезвычайно перспективное. На самом деле принципы ведения бизнеса совпадают с теми, что действуют при проникновении на любые развивающиеся рынки.

Во-первых, потратьте время на анализ рынка и целевой аудитории. Африка не Ближний Восток, и наоборот. Каждая из стран Ближнего Востока также имеет свою специфику. Выверенная стратегия позволит сэкономить средства и обеспечить компанию такими ресурсами, как местный человеческий капитал.

Во-вторых, рассмотрите возможность объединения с местным партнером. На рынках, где успех в значительной степени зависит от дружественных отношений, хороший местный партнер обеспечит вас деловыми контактами на годы вперед. Это также даст вам доступ к эксклюзивной информации и поможет сориентироваться в различных особенностях рынка. При заключении сделки с местным партнером важно, чтобы обе стороны имели четкое представление о взаимных ожиданиях, а процесс их взаимодействия, будучи организованным на должном уровне, был непрерывен и предельно прозрачен.

В-третьих, наймите сильного адвоката. Правовая среда в каждой стране своя и далеко не во всех транспарентна. Консультации опытных юристов очень важны.

И наконец, залогом успеха является участие вашей компании в развитии местного рынка. Ваше руководство и сотрудники должны не только строить долгосрочные стратегические отношения с ключевыми лицами, принимающими решения, но и с самого начала участвовать в развитии рынка — тогда вы получите заветное преимущество первопроходца.

Приложение 3

Процессы транснационализации производства и капитала, выражением которых стали транснациональные корпорации, являются основой и движущей силой современной глобализации мировой экономики. Одновременно глобализация ведет к возникновению экономической взаимозависимости государств, в результате чего происходит постепенное разрушение национального экономического государственного суверенитета и появление новых наднациональных экономических образований — глобальных корпораций — транснациональных управленческих структур.

Господство в мировом хозяйстве нескольких сотен крупнейших компаний-гигантов приводит к тому, что основные пропорции мирового производства и сбыта находятся под воздействием экономической политики этих компаний. Важнейшим средством такого

воздействия выступает согласование политики капиталовложений между несколькими фирмами-гигантами, которые фактически определяют развитие важнейших отраслей мирового хозяйства.

Особенность современных ТНК заключается в том, что ими исповедуется в некотором смысле «двойной стандарт»: с одной стороны, ТНК кровно заинтересованы в дальнейшей либерализации и демократизации мирового экономического пространства, с другой, — законы свободного рынка, действующие в глобальном масштабе, не работают внутри ТНК, где фактически реализуется плановое хозяйство, устанавливаются внутренние цены, определяемые стратегией корпорации, а не рынком. Данное противоречие характерно и для процесса глобализации, движущей силой которого, с одной стороны, является либерализация и интернационализация, а, с другой, — желание перераспределения сфер экономического влияния и установления нового экономического порядка в мире.

Деятельность транснациональных корпораций тесно связана с интересами государств их происхождения. Как правило, цели стран происхождения ведущих транснациональных компаний имеют ярко выраженную национально-эгоистическую окраску, а именно: обеспечение высокого уровня жизни своих граждан и укрепление мощи и авторитета своего государства на мировой арене. Подобная ситуация способствует развитию однобокого глобализма, трактуемого данными странами исключительно в собственных интересах. Однако, усиливающаяся с каждым новым переходом глобализации на более высокий уровень своего развития взаимозависимость государств должна в конечном счете свести на нет надежды ряда стран установить новый экономический порядок, отвечающий их имперским амбициям.

В ходе достижения каждым отдельным государством своих целей между ним и остальным миром возникают противоречия, связанные с борьбой за ограниченные топливные, сырьевые, трудовые ресурсы. Особо важное значение при этом приобретает глобальное соперничество за рынки сбыта. Таким образом, глобальная экономика становится ареной разрешения межгосударственных экономических конфликтов, из чего можно сделать вывод о том, что фундаментальные интересы государств и базирующихся на их территории транснациональных корпораций объективно совпадают, поскольку транснациональные корпорации позволяют государствам их базирования получать доступ к ресурсам других стран. Кроме того, размещающие свое производство за рубежом транснациональные компании избавляют свои государства от необходимости преодолевать протекционистские барьеры в случае их введения.

Транснациональные корпорации укрепляют позиции своего государства на территории других стран, создавая там анклавов своей собственности в виде филиалов и дочерних предприятий. Такая система собственности за рубежом обеспечивает реальное международное влияние государства.

Однако, рост экономической мощи ТНК неизбежно влечет за собой усиление глобального политического влияния корпораций на мировой арене и соответственно ослабление политической власти правительств государств.

Приложение 4

Менталитет народа, проживающего в определенной стране, влияет на традиции, устои, характерные свойства коммуникации на территории государства, а также особенности управления этим народом. Сегодня экономические связи между государствами настолько переплетены, что рассматривать с точки зрения особенностей менталитета и управления можно одновременно несколько стран. Тем более, если они соседствуют на карте, тесно друг с другом взаимодействуют и объединены между собой экономическими договорами и обязательствами. Модель менеджмента, обобщившая опыт руководства сразу нескольких европейских государств, получила название европейской модели менеджмента.

Характеристики европейской модели менеджмента значительно отличаются от других аналогичных моделей, сложившихся в США и Японии более жестким подходом к управлению персоналом. В некоторых странах Европы, таких как Великобритания, Голландия, Норвегия и Швеция, развивались принципы менеджмента, при которых не только высшее, но и среднее звено сотрудников может принимать участие в решении вопросов управления предприятием. Вопрос поведения людей в коллективе сыграл немалую роль в развитии менеджмента в Европе. То есть человек социальный интересовал европейских менеджеров гораздо больше, чем человек индивидуальный. Денежное вознаграждение, по мнению основоположников менеджмента в Европе, не единственный фактор, мотивирующий человека к работе. Усилия во многих случаях определяются психологическими мотивами человека, от которых зависит его поведение. Грамотное целеполагание и наличие достаточного количества информации ведут к принятию обоснованных и взвешанных профессиональных решений.

Развитие менеджмента в Западной Европе приходится на послевоенное время. Ведь именно тогда принимались наиболее важные и значимые управленческие решения, связанные с восстановлением экономики, промышленности, сельского хозяйства и т. д. У истоков европейской модели менеджмента стоят англичане, хотя роль других стран Западной Европы в этом вопросе тоже умалять нельзя. Так, например, в Германии было впервые введено в обращение такое понятие об административном работнике, как «идеальный тип» или «бюрократ». То есть, развитие менеджмента в Европе — заслуга сразу нескольких государств. Лучшие принципы управления людьми, разработанные в каждой стране, положены в основу современной европейской модели менеджмента. Такие имена, как Макс Вебер, Андре и Эдуард Мишлен, Ричард Фэлк, Мюрдаль заняли свои законные места в истории науки об управлении людьми.

Сегодня модель менеджмента, созданная в Европе, применяется в управлении предприятиями во всех частях света. Сравнительный анализ европейской, американской и японской моделей, так непохожих друг на друга еще 100 лет назад, в современном разрезе (в условиях глобализации) показывает, что они достаточно близки друг к другу. А потому применимы на разных континентах, в условиях работы с совершенно разными людьми. Переплетаясь с другими моделями, европейская управленческая концепция легла в основу новых теорий управления предприятиями и людьми. В частности, русская модель менеджмента, которая только проходит свое становление, имеет в том числе и европейские корни.

Приложение 5

Экономическое развитие региона в условиях современного мира немыслимо без обеспечения интеграции мировую экономику. Набор различных факторов, и прежде всего научно-технический прогресс, позволяют отдельным территориям получать значительные выгоды от специализации на производстве определённых продуктов. Важнейшей составляющей процесса углубления международного разделения труда является международное движение капитала, в особенности той его части, которая непосредственно направлена на рост производственных мощностей в реальном секторе экономики, т.е. прямых иностранных инвестиций.

Заметим, что в случае если страна (регион) направляет свои основные усилия на привлечение частных инвестиций, а не финансовой помощи (трансфертов из федерального бюджета), то это способствует формированию долгосрочных факторов роста на территории реципиента. В то же время “выбивание помощи” может превратиться в процесс, аналогичный поиску ренты, со схожими негативными последствиями. Кроме того, привлечение финансовых ресурсов, не подкреплённое ростом объёмов производства, приводит к росту реального валютного курса и инфляции, что опять же негативно отражается на конкурентоспособности страны (региона).

В соответствии с классификацией, используемой международными экономическими организациями, в частности ЮНКТАД, иностранные инвестиции принято подразделять на прямые, портфельные и прочие. Под прямыми иностранными инвестициями подразумеваются инвестиции, сделанные юридическими и физическими лицами, контролирующими не менее 10% уставного (складочного) капитала предприятия. Формы прямых инвестиций: взносы в уставный капитал, получение кредитов от зарубежных совладельцев предприятия, реинвестирование прибыли, финансовый лизинг.

Примечательно, что рост объёмов прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой в абсолютном и относительном выражении незначителен, следовательно, предположение, что рынок иностранного капитала является рынком продавца, а не покупателя, выглядит вполне обоснованным. Но раз мы ведём речь о “рынке” иностранных инвестиций, следовательно, возможно применение концепции маркетинга к управлению процессом привлечения инвестора. В самом деле, с одной стороны, привлечение инвестиций представляет собой процесс обмена инвестиционного климата на капитал, иначе говоря, страны, регионы, предприятия выступают “продавцами” условий вложения средств и на этой основе вынуждены конкурировать за покупателя-инвестора; с другой стороны, маркетинг представляет собой научную дисциплину, изучающую процесс обмена и дающую практические рекомендации по его оптимизации, следовательно, он обязательно должен быть органически встроен в процесс привлечения иностранного капитала. От этого зависит не только текущее положение реципиента, но и его будущая конкурентоспособность.

Концепция территориального маркетинга уже достаточно давно разрабатывается западными маркетологами, однако в России она только начинает своё становление. Новизна данной концепции заключается в том, что регион предстаёт не как административно-территориальное образование, но как субъект экономической деятельности, удовлетворяющий потребности других лиц: резидентов и нерезидентов, - с целью роста собственного благосостояния. По определению, территориальный маркетинг – это маркетинг в интересах территории, ее внутренних субъектов, а также внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория. Объектом маркетинга может выступать как территория в целом, так и отдельные товары, услуги и т.д. Субъекты маркетинга могут быть внешними для региона и внутренними. Более продуктивным является подразделение субъектов на ресурсы территории, потребителей, влияющих лиц. К

ресурсам территории относятся рабочая сила, предприятия. Управление маркетингом территории осуществляют органы власти – непосредственно, либо через специально созданное агентство экономического развития. Также в процессе продвижения территории участвуют локальные агентства развития, туристические агентства, спортивные федерации и другие субъекты, стремящиеся привлечь внимание к региону.

Выделяется четыре крупных рынка покупателей региональных товаров и услуг: приезжие, жители и работающие по найму; отрасли экономики; инвесторы; внешние рынки. Преследуя цель привлечь прямые иностранные инвестиции, региону следует сосредоточиться на двух последних целевых рынках. Маркетинг внешних рынков необходим, в первую очередь, для роста бизнеса иностранного инвестора как одного из основных инструментов привлечения инвестиций.