

Приложение 7 ОП ВО

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

Институт общественных наук

Кафедра политических и общественных коммуникаций

УТВЕРЖДЕНА

решением кафедры политических и
общественных коммуникаций

Протокол от «29» августа 2016 г.

№12

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.Б.2 Английский язык

(индекс, наименование дисциплины (модуля), в соответствии с учебным планом)

42.04.01 Реклама и связи с общественностью

(код, наименование направления подготовки (специальности))

"Медиаменеджмент"

(направленность(и) (профиль (и)/специализация(и))

Магистр

(квалификация)

Очная форма обучения

(форма(ы) обучения)

Год набора - 2017

Москва, 2016 г.

Автор составитель:

(ученая степень и (или) ученое звание, должность) _____
(наименование кафедры) _____
(подпись)
(Ф.И.О.)

Заведующий кафедрой
политических и общественных
наук, профессор, PhD
(наименование кафедры)

(ученая степень и (или) ученое звание)

С. Потолликио
(подпись) (Ф.И.О.)

СОДЕРЖАНИЕ

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

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

1.1. Дисциплина Б1.Б.2 «Английский язык» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ОК-5	способностью свободно пользоваться иностранными языками как средством делового общения	ОК –5.1	Способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности
ОПК-3	владением корректной устной и письменной речью в рамках профессиональной тематики на русском и иностранных языках	ОПК –3.1	Способность общаться на русском и иностранном языках в профессиональной деятельности
ОПК-4	способностью вести диалог, переписку, переговоры на иностранном языке в рамках уровня поставленных задач для решения профессиональных вопросов	ОПК –4.1	способностью использовать современные методы деловых коммуникаций
ОПК-5	владением техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках	ОПК –5.1	Способность владения методами экономического и стратегического анализа
ОПК-6	владением методами делового общения в интернациональной среде, способностью использовать особенности местной	ОПК – 6.1	Способность владения методами экономического и стратегического анализа мировых рынков и международных отношений

	деловой культуры зарубежных стран		
--	--------------------------------------	--	--

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

ОТФ/ТФ <i>(при наличии профстандарта)/</i> профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Планируемые результаты обучения при изучении дисциплины
	ОК-5.1	<p>на уровне знаний:</p> <p>нормы устной и письменной речи на иностранном языке; правила чтения иностранных слов, грамматические правила и модели, основные способы иностранного словообразования; особенности интонационного оформления высказываний разного типа;</p> <p>- правила и принципы оформления научных и официально-деловых текстов в сфере профессиональной деятельности на иностранном языке; правила делового этикета на иностранном языке;</p> <p>- принципы выделения и использования функциональных стилей, правила подготовки и произнесения публичных речей на иностранном языке, принципы ведения дискуссии и полемики на иностранном языке.</p> <p>терминология, используемая в корпоративной коммуникации, на бизнес-совещаниях и необходимая для выполнения функций модератора</p> <p>словосочетания и фразовые глаголы, обозначающие различные виды трудовых конфликтов и способов их разрешения;</p> <p>терминологию, используемую при ведении переговоров; варианты условных конструкций.</p> <p>на уровне умений:</p> <p>логически верно, аргументированно, ясно строить устную и письменную речь на иностранном языке и вести полемику;</p> <p>- самостоятельно читать оригинальную литературу средней степени сложности по специальности и быстро извлекать из нее необходимую информацию;</p> <p>- дать развернутое сообщение на иностранном языке, запросить информацию,</p>

ОТФ/ТФ <i>(при наличии профстандарта)/</i> профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Планируемые результаты обучения при изучении дисциплины
		<p>высказать свое мнение на иностранном языке, привести аргументы. соотнести частное и целое в тексте, вычленить общий смысл, обобщить основные положения текста вести переговоры с сотрудниками; решать трудовые споры.</p> <p>на уровне навыков: грамотной письменной и устной речью на иностранном языке; приемами и методами перевода текста по специальности; - приемами дискуссии по профессиональной и научной тематике на иностранном языке; - навыками реферирования и аннотирования текстов на иностранном языке. аргументацией своих мыслей; планированием повестки собрания; проведением совещаний; обсуждением различных точек зрения аргументированием своей точки зрения для установления эффективного профессионального общения.</p>
	ОПК –3.1	<p>на уровне знаний: основные правила грамматики и нормы стилистики русского и иностранного языков; - знать базовую лексику общего языка, лексику, представляющую нейтральный научный стиль, а также основную терминологию своей широкой и узкой специальности на русском и иностранном языке; - принципы использования различных функциональных стилей и жанров для создания текста в зависимости от целеполагания; - основные правила и приемы копирайтинга; - основные приемы литературного редактирования текста; - правила подготовки текста к профессиональному использованию; - базовую лексику общего языка, лексику, представляющую нейтральный научный стиль, а также основную терминологию</p>

<p>ОТФ/ТФ</p> <p><i>(при наличии профстандарта)/</i></p> <p>профессиональные действия</p>	<p>Код этапа освоения компетенции</p>	<p>Планируемые результаты обучения при изучении дисциплины</p>
		<p>своей широкой и узкой специальности на русском и иностранном языках.</p> <p>на уровне умений:</p> <p>создавать различные виды профессиональных текстов и работать с ними;</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать возможности функциональных стилей в процессе составления и редактирования документов в сфере профессиональной деятельности; - редактировать тексты в соответствии с законами копирайтинга. <p>свободно общаться и читать оригинальную монографическую и периодическую литературу на иностранном языке по профессиональной тематике и статьи из газет и журналов, издаваемых на иностранных языках и в сети Интернет.</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>свободно грамотной литературной устной и письменной речью на русском языке;</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками литературного редактирования и копирайтинга; - навыками создания профессиональных и официально-деловых текстов в сфере рекламы и PR на русском и иностранном языках; - деловой коммуникацией в профессиональной сфере на русском и иностранном языках; - различными формами, видами устной и письменной коммуникации в учебной и профессиональной деятельности; - активно владеть наиболее употребительной (базовой) грамматикой и синтаксическими конструкциями, характерными для профессиональной речи; <p>понимать устную (монологическую и диалогическую) речь на иностранном языке на профессиональные и специальные темы;</p> <ul style="list-style-type: none"> - иностранным языком на уровне контакта с носителями языка с целью быть понятым по широкому кругу жизненных и профессиональных вопросов.

<p>ОТФ/ТФ</p> <p><i>(при наличии профстандарта)/</i></p> <p>профессиональные действия</p>	<p>Код этапа освоения компетенции</p>	<p>Планируемые результаты обучения при изучении дисциплины</p>
	ОПК –4.1	<p>на уровне знаний:</p> <p>языковые средства (лексические, грамматические, фонетические), на основе которых совершенствуются базовые умения говорения, аудирования, чтения и письма (не менее 2500 лексических единиц, из них не менее 1200 активно); знание грамматической и синтаксической структуры языка;</p> <p>- требования к речевому и языковому оформлению устных и письменных текстов с учетом специфики иноязычной культуры;</p> <p>- знания, необходимые для использования языка в социальном контексте (речевой этикет, формулы вежливости, обращения, регистры общения);</p> <p>- знать лексику, представляющую нейтральный научный стиль, а также основную терминологию своей широкой и узкой специальности.</p> <p>требования организационно-управленческой деятельности и готовность поступать в соответствии с данными требованиями</p> <p>системы стратегического, текущего и оперативного контроля</p> <p>обладать знаниями управления административно-технологической деятельностью</p> <p>организационные процессы взаимодействия бизнеса и власти</p> <p>□ осуществление проверки соответствия фактов и данных при предоставлении результатов</p> <p>□ процедуры оказанной услуги и создание приемочной комиссии</p> <p>на уровне умений:</p> <p>понимать устную (монологическую и диалогическую) речь на бытовые и профессиональные темы;</p>

<p>ОТФ/ТФ</p> <p><i>(при наличии профстандарта)/</i></p> <p>профессиональные действия</p>	<p>Код этапа</p> <p>освоения</p> <p>компетенции</p>	<p>Планируемые результаты обучения при изучении дисциплины</p>
		<ul style="list-style-type: none"> - понимать в подробностях речь в устной и письменной формах в рамках знакомой профессиональной тематики; - принимать активное участие в обсуждениях или переписке на профессиональную тему, самостоятельно понимая собеседника, иногда уточняя отдельные детали. <p>владеть способностью разрабатывать системы стратегического, текущего и оперативного контроля</p> <p>анализировать планирование в области государственного и муниципального управления</p> <p>владеть способностью к анализу и планированию в области государственного и муниципального управления</p> <p>идентифицировать случаи взаимодействия бизнеса и власти;</p> <p><input type="checkbox"/> производить проверку соответствия фактов и данных при предоставлении (предъявлении) результатов</p> <p><input type="checkbox"/> составлять и оформлять по результатам работы комиссии докумен</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>активно владеть наиболее употребительной (базовой) грамматикой и основными грамматическими явлениями, характерными для профессиональной речи;</p> <ul style="list-style-type: none"> - способностью передавать профессиональную информацию в устной и письменной формах как по конкретной, так и по абстрактной тематике, ясно и четко выражая мысль, успешно приспосабливаясь к адресату сообщения; - стратегиями обмена информацией на темы из области профессиональных интересов в устной и письменной формах. <p>способностью к планированию в области государственного и муниципального управления</p>

ОТФ/ТФ <i>(при наличии профстандарта)/</i> профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Планируемые результаты обучения при изучении дисциплины
		<p>анализом по результатам применения материалов</p> <p>способностью разрабатывать системы стратегического, текущего и оперативного контроля</p> <p>контроль действий взаимодействия бизнеса с властью</p> <p><input type="checkbox"/> проверка соответствия результатов работы</p> <p><input type="checkbox"/> подготовка документов</p>
	ОПК –5.1	<p>на уровне знаний:</p> <p>теоретические основы и психологические особенности делового общения, в том числе на иностранных языках;</p> <p>- деловую и речевую культуру России и зарубежных стран;</p> <p>- основы этики, психологии, теории межличностных отношений;</p> <p>- нравственные нормы, существующие в обществе;</p> <p>- этические принципы профессиональной деятельности;</p> <p>- нормы профессионального этикета.</p> <p>организационные процессы взаимодействия бизнеса и власти</p> <p><input type="checkbox"/> осуществление проверки соответствия фактов и данных при предоставлении результатов</p> <p><input type="checkbox"/> процедуры оказанной услуги и создание приемочной комиссии</p> <p>на уровне умений:</p> <p>использовать в практической деятельности знания в области этики межличностных отношений;</p> <p>- применять принципы эмоциональной саморегуляции;</p> <p>- вести деловое общение в интернациональной среде.</p>

ОТФ/ТФ <i>(при наличии профстандарта)/</i> профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Планируемые результаты обучения при изучении дисциплины
		<p>идентифицировать случаи взаимодействия бизнеса и власти;</p> <p><input type="checkbox"/> производить проверку соответствия фактов и данных при предоставлении (предъявлении) результатов</p> <p><input type="checkbox"/> составлять и оформлять по результатам работы комиссии документ на уровне навыков:</p> <p>навыками решения профессиональных задач с учётом этических аспектов в процессе общения, в том числе на иностранных языках;</p> <ul style="list-style-type: none"> - этикой межличностных отношений и эмоциональной саморегуляции; - способностью использовать особенности местной деловой культуры зарубежных стран в деловом общении. <p>контроль действий взаимодействия бизнеса с властью</p> <p><input type="checkbox"/> проверка соответствия результатов работы</p> <p><input type="checkbox"/> подготовка документов</p>
	ОПК – 6.1	<p>на уровне знаний:</p> <p>специфику различных (этнических и национальных) культур;</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные проблемы взаимодействия в многоэтнических и интернациональных группах; - особенности деловой культуры зарубежных стран <p>на уровне умений:</p> <p>адаптироваться к условиям работы в составе многоэтнических и интернациональных групп;</p> <ul style="list-style-type: none"> - соблюдать этику межличностных отношений и работы в коллективе, деловой и речевой этикет <p>на уровне навыков:</p> <p>навыками работы в многоэтнических и интернациональных группах;</p>

ОТФ/ТФ <i>(при наличии профстандарта)/</i> профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Планируемые результаты обучения при изучении дисциплины
		- деловой культурой зарубежных стран

2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО

Дисциплина «Английский язык» относится к Б1.Б «Базовая часть» учебного плана. Код дисциплины Б1.Б.2. Дисциплина изучается на 1 курсе, в 1 семестре. Общая трудоемкость дисциплины 252/189 (7 ЗЕТ).

Содержание курса является базой для изучения дисциплин: «Новые медиа и сетевое общество», Исследования городских медиа. Данная дисциплина служит основой для написания курсовых работ и выпускной квалификационной работы.

Количество академических часов, выделяемых на контактную работу с преподавателем составляет 112/84 часов, из них 112/84 – на практические занятия, на самостоятельную работу обучающихся отводится 104/78 часов.

Формой промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом является экзамен.

3. Содержание и структура дисциплины (модуля)

Таблица 1.

№ 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	73			38		35	О, КР, РИ
Тема 2	Научно-техническая деловая переписка и деловая коммуникация	70			36		34	О, РИ, КР, Д
Тема 3	Научно-технический перевод	73			38		35	О, КР, Д
Промежуточная аттестация		36			0		0	Экзамен
Всего:		252			112		104	8

Примечание:

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

форма промежуточной аттестации: экзамен (Экз).

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.2 «Английский язык» 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. Экзамен 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;

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).

Шкала оценивания по контрольной работе

Основные критерии и уровни оценки	Баллы
1. Решение (ответ) опирается на существующие модели учета, законодательные и нормативные акты. 2. При решении (ответе) учитывались другие возможные варианты. 3. Решение (ответ) опирается на комплексное видение финансовой отчетности и методов ее формирования.	8
1. Решение (ответ) опирается на существующие модели учета, законодательные и нормативные акты. 2. Задача (проблема) решена верно, но при решении не учитывались другие возможные варианты. 3. Решение (ответ) опирается на комплексное видение финансовой отчетности и методов ее формирования, но взаимосвязь между отдельными видами финансовой отчетности прослеживается слабо.	6
1. Решение (ответ) опирается на существующие модели учета, законодательные и нормативные акты. 2. Ответы сделаны формально. 3. Решение (ответ) не опирается на комплексное видение финансовой отчетности, понимание методов ее формирования обрывочно и не носит системный характер.	4
1. Неясны критерии выборы модели для расчетов. 2. Расчеты сделаны на бытовом уровне. 3. Аргументация неубедительная или отсутствует.	2

1. Нет полного представления о существующих моделях для расчетов. 2. Проблема не раскрыта, или сформулировано мнение без аргументов. 3. Аргументация своего мнения дана вне контекста проблемы.	1
<i>Максимальный балл</i>	8

Шкала оценивания для аналитического задания

Оценка	Требования к знаниям
«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется, если студентом: 1. продемонстрировано отличное знание изученного материала и владение категориальным аппаратом 2. дана четкая, структурированная характеристика каждого изученного эмпирического метода исследования
«не зачтено»	Оценка «не зачтено» выставляется студенту, если студентом 1. задание выполнено не в полном объеме 2. не продемонстрировано отличное знание изученного материала и владение категориальным аппаратом

Критическое задание по теме выполняется студентами самостоятельно при методической поддержке преподавателя. На выполнение задания студентам отводится 1 неделя. При его выполнении обучающемуся рекомендуется ориентироваться на следующий список вопросов:

1. Рекомендуют ли этот источник авторитеты в данной области (ведущий научный журнал, признанное печатное издание или научный руководитель)?
2. Прослеживается ли в тексте четкий ход рассуждений, поддерживаемый доводами?
3. Снабжен ли источник списком использованной литературы или библиографией?
4. Насколько понятны ссылки на источники информации и можно ли найти источники по этим ссылкам?
5. Являются ли источники информации в тексте общепризнанными (приводятся ссылки на научные журналы, книги или на СМИ)?

Шкала оценивания для критического задания

Оценка	Требования к знаниям
«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется, если студентом верно оценено качество выбранного источника информации
«не зачтено»	Оценка «не зачтено» выставляется студенту, если студентом не верно оценено качество выбранного источника информации

Шкала оценивания для опроса

Оценка	Требования к знаниям
«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется, если студентом: 1. продемонстрировано отличное знание изученного материала и владение категориальным аппаратом 2. дан правильный ответ на вопрос с использованием профессиональной лексики и терминологии

«не зачтено»	Оценка «не зачтено» выставляется студенту, если студентом содержание темы раскрыто фрагментарно и имеются существенные пробелы в знаниях категориального аппарата
--------------	---

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций с учетом этапа их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ОК-5	способностью свободно пользоваться иностранными языками как средством делового общения	ОК –5.1	Способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности
ОПК-3	владением корректной устной и письменной речью в рамках профессиональной тематики на русском и иностранных языках	ОПК –3.1	Способность общаться на русском и иностранном языках в профессиональной деятельности
ОПК-4	способностью вести диалог, переписку, переговоры на иностранном языке в рамках уровня поставленных задач для решения профессиональных вопросов	ОПК –4.1	способностью использовать современные методы деловых коммуникаций
ОПК-5	владением техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках	ОПК –5.1	Способность владения методами экономического и стратегического анализа
ОПК-6	владением методами делового общения в интернациональной среде, способностью	ОПК – 6.1	Способность владения методами экономического и стратегического анализа мировых рынков и

	использовать особенности местной деловой культуры зарубежных стран		международных отношений
--	--	--	-------------------------

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания <i>Что делает обучающийся (какие действия способен выполнить), подтверждая этап освоения компетенции</i>	Критерий оценивания <i>Как (с каким качеством) выполняется действие. Соответствует оценке «отлично» в шкале оценивания в РПД.</i>
1 этап: ОК –5.1 – Способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности	Корпоративная культура. Бизнес-лидеры и бизнес-менеджеры. Электронные средства коммуникации в бизнесе. Планирование и проведение производственных совещаний Корпоративная этика. Расширение бизнеса. Зарубежные бизнес-контакты. Организация и проведение конференций по стратегическому планированию. Корпоративная атмосфера. Трудовые ресурсы будущего. Эффективность компании. Управление персоналом и урегулирование трудовых споров.	<p>Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает его на экзамене, свободно владет общей и профессиональной терминологией, свободно справляется с различными коммуникативными задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал учебной и специальной литературы, правильно обосновывает принятое решение.</p> <p>□ Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрируют высокую степень овладения программным материалом.</p> <p>Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу</p> <p>Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ и использовании профессиональных коммуникативных навыков.</p>

<p>Этап освоения компетенции</p>	<p>Показатель оценивания</p> <p><i>Что делает обучающийся (какие действия способен выполнить), подтверждая этап освоения компетенции</i></p>	<p>Критерий оценивания</p> <p><i>Как (с каким качеством) выполняется действие. Соответствует оценке «отлично» в шкале оценивания в РПД.</i></p>
		<p><input type="checkbox"/> Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрируют достаточную (удовлетворительную) степень овладения программным материалом</p>
<p>1 этап: ОПК –3.1 – Способность общаться на русском и иностранном языках в профессиональной деятельности</p>	<p>Использует приемы профессионального общения; составление эссе, резюме, аннотаций, статей для научного общения; методика составления диалогической и монологической речи (устно и письменно); аргументация и убеждение собеседников. Владеет основными грамматическими явлениями, характерные для профессиональной речи, достаточный объем активного словарного запаса. Деловая коммуникация в профессиональной сфере. работа с терминологическими словарями (в том числе электронными), презентация доклада</p>	<p>Перечисляет основные приемы профессионального общения; знает отдельные способы аргументации. Свободно, дискутирует, высказывает и аргументирует свое мнение, формулирует собственные суждения, в том числе, в письменных отчетах из различных источников</p>
<p>1 этап: ОПК –3.1 – Способность общаться на русском и иностранном языках в</p>	<p>Использует приемы профессионального общения; составление эссе, резюме, аннотаций, статей для</p>	<p>Перечисляет основные приемы профессионального общения; знает отдельные способы аргументации. Свободно, дискутирует, высказывает и аргументирует свое</p>

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания <i>Что делает обучающийся (какие действия способен выполнить), подтверждая этап освоения компетенции</i>	Критерий оценивания <i>Как (с каким качеством) выполняется действие. Соответствует оценке «отлично» в шкале оценивания в РПД.</i>
профессиональной деятельности	научного общения; методика составления диалогической и монологической речи (устно и письменно); аргументация и убеждение собеседников. Владеет основными грамматическими явлениями, характерные для профессиональной речи, достаточный объем активного словарного запаса. Деловая коммуникация в профессиональной сфере. работа с терминологическими словарями (в том числе электронными), презентация доклада	мнение, формулирует собственные суждения, в том числе, в письменных отчетах из различных источников
1 этап: ОПК –4.1 – способностью использовать современные методы деловых коммуникаций	Знает основные темы, свободное ориентируется в темах, может доказать свою точку зрения Качество оформления, соответствие заданной темы, умение защищать презентацию Владение категориальным аппаратом	Соответствие заявленных целей и задач теме изучения; нет ошибок в определении объекта и предмета изучения, достижение поставленных целей, нет погрешностей в оформлении.
1 этап: ОПК –5.1 – Способность владения методами экономического и стратегического анализа	выполняет задачу заинтересованности читателя <input type="checkbox"/> доказывает выдвинутый тезис	грамотно выполнил задачу заинтересованности читателя <input type="checkbox"/> продемонстрировал выдвинутый тезис <input type="checkbox"/> сделаны выводы

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания <i>Что делает обучающийся (какие действия способен выполнить), подтверждая этап освоения компетенции</i>	Критерий оценивания <i>Как (с каким качеством) выполняется действие. Соответствует оценке «отлично» в шкале оценивания в РПД.</i>
	<input type="checkbox"/> делает выводы, логично вытекающие из содержания основной части <input type="checkbox"/> формулирует и обосновывает собственную точку зрения с применением профессиональной терминологии <input type="checkbox"/> подготавливает аргументированные возражения по ошибочной позиции оппонента	<input type="checkbox"/> обоснована собственная точка зрения. <input type="checkbox"/> Аргументировал возражения по ошибочной позиции оппонента
1 этап: ОПК – 6.1 – Способность владения методами экономического и стратегического анализа мировых рынков и международных отношений	выполняет задачу заинтересованности читателя <input type="checkbox"/> доказывает выдвинутый тезис <input type="checkbox"/> делает выводы, логично вытекающие из содержания основной части <input type="checkbox"/> формулирует и обосновывает собственную точку зрения с применением профессиональной терминологии <input type="checkbox"/> подготавливает аргументированные возражения по ошибочной позиции оппонента	грамотно выполнил задачу заинтересованности читателя <input type="checkbox"/> продемонстрировал выдвинутый тезис <input type="checkbox"/> сделаны выводы <input type="checkbox"/> обоснована собственная точка зрения. <input type="checkbox"/> Аргументировал возражения по ошибочной позиции оппонента

4.3.2 Типовые оценочные средства

Варианты тестовых заданий

- Дан текст на русском языке (Приложение 3).
 - Переведите на английский (в точности)
 - Составьте резюме (на английском)
 - 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 экзамену по дисциплине «Английский язык»

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 для промежуточной аттестации:

Оценка	Требования к знаниям
«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется, если студентом: 1. аргументированно указаны необходимые и достаточные условия для формирования заключения 2. без нарушений логических связей определена причинно-следственная связь между суждениями 3. определены основополагающие допущения и скрытые аргументы 4. дана критическую оценку позиции автора исследования
«не зачтено»	Оценка «не зачтено» выставляется, если студентом: 1. не указаны необходимые и достаточные условия для формирования заключения 2. не определена причинно-следственная связь между суждениями 3. не определены основополагающие допущения и скрытые аргументы 4. не дана критическая оценка позиции автора исследования

Шкала оценивания

Наименование темы (раздела)	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Оценка (баллы)
Основы общения и вопросы грамматики и стилистики английского языка	Контрольное задание	Сумма правильных ответов	20
Научно-техническая деловая переписка и деловая коммуникация	Контрольное задание	Сумма правильных ответов	20
Научно-технический перевод	Тесты	Сумма правильных ответов	16
Все темы	Активность на занятиях	Высокая степень активности	4
Все темы	Экзамен	Ответы на все вопросы	40

Шкала перевода оценки знаний по 100-балльной системе в эквивалент пятибалльной системы приведена в таблице 5.

Шкала перевода оценок

Баллы по 100-балльной системе	Пятибалльная система оценки
85-100 баллов	Отлично
70-84 баллов	Хорошо
50-69 баллов	Удовлетворительно
49 балл и ниже	Неудовлетворительно

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Требования к организации самостоятельной работы студентов при подготовке к аудиторным занятиям

1. Подготовка к лекциям

Главное в период подготовки к лекционным занятиям – научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учебы и поведения. Четкое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы. В основу его нужно положить рабочие программы изучаемых в семестре дисциплин. Ежедневной учебной работе студенту следует уделять 9–10 часов своего времени, т.е. при шести часах аудиторных занятий самостоятельной работе необходимо отводить 3–4 часа. Каждому студенту следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана.

2. Самостоятельная работа на лекции

Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную деятельность студента. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим студентом. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателями. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Лучше если они будут собственными, чтобы не приходилось просить их у однокурсников и тем самым не отвлекать их во время лекции. Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

3. Подготовка к семинарским занятиям

Подготовку к каждому семинарскому занятию каждый студент должен начать с ознакомления с планом семинарского занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений студенту необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме семинара и по возможности подготовить по нему презентацию. Если программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или 10 письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы семинара, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ. Структура семинара

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы семинарское занятие может состоять из четырех-пяти частей:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины.
2. Доклад и/или выступление с презентациями по проблеме семинара.
3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия.
4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.
5. Подведение итогов занятия.

Первая часть – обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний студентов. Примерная продолжительность — до 15 минут. Вторая часть — выступление студентов с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов семинарского занятия. Обязательный элемент доклада – представление и анализ статистических данных, обоснование социальных последствий любого экономического факта, явления или процесса. Примерная продолжительность — 20-25 минут. После докладов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа семинарского занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам. Примерная продолжительность – до 15-20 минут. Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение, а затем идет обсуждение результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на семинарском занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность – 15-20 минут. Подведением итогов заканчивается семинарское занятие. Студентам должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования. Примерная продолжительность — 5 минут.

4. Работа с литературными источниками

В процессе подготовки к семинарским занятиям, студентам необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем по каждой теме семинарского или практического занятия, что позволяет студентам проявить свою индивидуальность в рамках выступления на данных занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

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., Волюнец 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.ello.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 одностороннего 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 анклав 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.