

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Богдалова Елена Владимировна

Должность: Исполняющий обязанности проректора

Дата подписания: 18.06.2024 12:39:29

Уникальный программный ключ:

d8c9010a2424298dd45a7673211823493a115dbe

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение инклюзивного высшего образования  
«Московский государственный  
гуманитарно-экономический университет»  
(ФГБОУ ИВО «МГЭУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**Б1.В.10 ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СФЕРЕ**

наименование дисциплины

**38.03.02 Менеджмент**

шифр и наименование направления подготовки

**Управление малым бизнесом**

направленность (профиль)

Разработчик: Горюха кафедры иностранных языков и межкультурной коммуникации

Горюха

подпись

Горюха П. А.

И.О. Фамилия

«24» апреля 2023 г.

Дата

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры иностранных языков и межкультурной коммуникации (протокол № 14 от «24» апреля 2023 г.)

на заседании Учебно-методического совета МГГЭУ  
(протокол № 3 от «26 » апреля 2023 г.)

Начальник учебно-методического управления

Дмитриева

И.Г. Дмитриева

«26» апрель 2023 г.

Начальник методического отдела

Гапеенок

Д.Е. Гапеенок

«26» апрель 2023 г.

И.о. декана факультета

Шайлиева

М.М. Шайлиева

«26» апрель 2023 г.

## Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств.....	4
2. Перечень оценочных средств.....	5
3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций.....	6
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций.....	17
5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.....	17

## 1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине «Иностранный язык в профессиональной сфере»

Оценочные средства составляются в соответствии с рабочей программой дисциплины и представляют собой совокупность контрольно-измерительных материалов (типовые задачи (задания), контрольные работы, тесты и др.), предназначенных для измерения уровня достижения обучающимися установленных результатов обучения.

Оценочные средства используются при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Таблица 1 - Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины

<b>Код компетенции</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
УК-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)
ПК-5	Способен владеть необходимыми навыками профессионального общения на иностранном языке

Конечными результатами освоения дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям. Формирование дескрипторов происходит в течение всего семестра по этапам в рамках контактной работы, включающей различные виды занятий и самостоятельной работы, с применением различных форм и методов обучения (табл. 2).

## 2.ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ<sup>1</sup>

Таблица 2

№	Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1.	Опрос	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное в виде собеседования преподавателя с обучающимися.	Вопросы по темам/разделам дисциплины
2.	Проект/Презентация	Конечный продукт, получаемый в результате планирования и выполнения комплекса учебных и исследовательских заданий. Позволяет оценить умения обучающихся самостоятельно конструировать свои знания в процессе решения практических задач и проблем, ориентироваться в информационном пространстве и уровень сформированности аналитических, исследовательских навыков, навыков практического и творческого мышления. Может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся.	Темы для проекта/презентации
3.	Тест	Средство, позволяющее оценить уровень знаний обучающегося путем выбора им одного из нескольких вариантов ответов на поставленный вопрос. Возможно использование тестовых вопросов, предусматривающих ввод обучающимся короткого и однозначного ответа на поставленный вопрос.	Тестовые задания

<sup>1</sup> Указываются оценочные средства, применяемые в ходе реализации рабочей программы данной дисциплины.

### **3.ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ**

Оценивание результатов обучения по дисциплине «Иностранный язык в профессиональной сфере» осуществляется в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль (осуществление контроля всех видов аудиторной и внеаудиторной деятельности обучающегося с целью получения первичной информации о ходе усвоения отдельных элементов содержания дисциплины) и промежуточная аттестация (оценивается уровень и качество подготовки по дисциплине в целом).

Показатели и критерии оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения данной дисциплины, описаны в табл. 3.  
Таблица 3.

Код компетенции	Уровень освоения компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Вид учебных занятий <sup>2</sup> , работы, формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенций <sup>3</sup>	Контролируемые разделы и темы дисциплины <sup>4</sup>	Оценочные средства, используемые для оценки уровня сформированности компетенции <sup>5</sup>	Критерии оценивания результатов обучения
УК-4	Знает					
	Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	<i>УК-4.3-1. Знает:</i> принципы построения устного и письменного высказывания на государственном и иностранном языках; требования к деловой устной и письменной коммуникации.	Практические занятия  Самостоятельная работа  Обучение в сотрудничестве	Companies. Типы компаний. Planning. Планирование Staff management. Управление персоналом. Conflicts. Конфликты Starting your business. Создание предприятия Market Research. Изучение рынка Marketing. Маркетинг. Conference. Конференция	Устный опрос  Презентация/проект	Не знает, либо не имеет четкого представления о принципах построения устного и письменного высказывания на иностранном языке; требования к деловой устной и письменной коммуникации.
	Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	<i>УК-4.3-1. Знает:</i> принципы построения устного и письменного высказывания на государственном и иностранном языках; требования к			Тестирование	Знает основные принципы построения устного и письменного высказывания на иностранном языке; требования к деловой устной и письменной коммуникации. Допускает грубые ошибки.

<sup>2</sup> Лекционные занятия, практические занятия, лабораторные занятия, самостоятельная работа...

<sup>3</sup> Необходимо указать активные и интерактивные методы обучения (например, интерактивная лекция, работа в малых группах, методы мозгового штурма и т.д.), способствующие развитию у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств.

<sup>4</sup> Наименование темы (раздела) берется из рабочей программы дисциплины.

<sup>5</sup> Оценочное средство должно выбираться с учетом запланированных результатов освоения дисциплины, например:

«Знать» – собеседование, коллоквиум, тест...

«Уметь», «Владеть» – индивидуальный или групповой проект, кейс-задача, деловая (ролевая)

игра, портфолио...

		деловой устной и письменной коммуникации.				
Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	<i>УК-4.3-1. Знает:</i> принципы построения устного и письменного высказывания на государственном и иностранном языках; требования к деловой устной и письменной коммуникации.					Знает основные принципы построения устного и письменного высказывания на иностранном языке; требования к деловой устной и письменной коммуникации. Допускает незначительные ошибки при демонстрации знаний.
Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	<i>УК-4.3-1. Знает:</i> принципы построения устного и письменного высказывания на государственном и иностранном языках; требования к деловой устной и письменной коммуникации.					Знает основные принципы построения устного и письменного высказывания на иностранном языке; требования к деловой устной и письменной коммуникации.
Умеет						
Недостаточный уровень Оценка	<i>УК-4.У-1. Умеет:</i> применять языковые			Companies. Типы компаний. Planning.		Не умеет применять языковые средства для достижения

«незачтено», «неудовлетворительно»	средства для достижения профессиональных целей на русском и иностранном (-ых) языке (-ах).	Практические занятия  Самостоятельная работа	Планирование Staff management. Управление персоналом. Conflicts. Конфликты Starting your business. Создание предприятия Market Research.		профессиональных целей на иностранном языке.
Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	УК-4.У-1. Умеет: применять языковые средства для достижения профессиональных целей на русском и иностранном (-ых) языке (-ах).	Обучение в сотрудничестве	Изучение рынка Marketing. Маркетинг. Conference. Конференция	Устный опрос  Презентация/проект	На базовом уровне умеет применять на практике языковые средства для достижения профессиональных целей на иностранном языке.
Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	УК-4.У-1. Умеет: применять языковые средства для достижения профессиональных целей на русском и иностранном (-ых) языке (-ах).			Тестирование	На среднем уровне умеет применять на практике языковые средства для достижения профессиональных целей на иностранном языке. Испытывает незначительные трудности
Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	УК-4.У-1. Умеет: применять языковые средства для достижения профессиональных целей на русском и				На высоком уровне умеет применять на практике языковые средства для достижения профессиональных целей на иностранном языке.

		иностранном (-ых) языке (-ах).				
	Владеет					
Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	<i>УК-4.В-1.</i> Владеет: способностями выстраивать стратегию устного и письменного общения на русском и иностранном (-ых) языке (-ах) в рамках межличностного и межкультурного общения.	Практические занятия  Самостоятельная работа	Companies. Типы компаний. Planning. Планирование Staff management. Управление персоналом. Conflicts. Конфликты Starting your business. Создание предприятия Market Research. Изучение рынка Marketing. Маркетинг. Conference. Конференция	Устный опрос  Презентация проект	Не владеет способностями выстраивать стратегию устного и письменного общения на иностранном языке в рамках межличностного и межкультурного общения.	
Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	<i>УК-4.В-1.</i> Владеет: способностями выстраивать стратегию устного и письменного общения на русском и иностранном (-ых) языке (-ах) в рамках межличностного и межкультурного общения.	Обучение в сотрудничестве		Тестирование	Владеет способностями на базовом уровне выстраивать стратегию устного и письменного общения на иностранном языке в рамках межличностного и межкультурного общения. Испытывает значительные затруднения при демонстрации навыков	
Средний	<i>УК-4.В-1.</i>				Владеет способностями	

<p>уровень Оценка «зачтено», «хорошо»</p>	<p>Владеет: способностями выстраивать стратегию устного и письменного общения на русском и иностранном (- ых) языке (-ах) в рамках межличностного и межкультурного общения.</p>				<p>на среднем уровне выстраивать стратегию устного и письменного общения на иностранном языке в рамках межличностного и межкультурного общения. Испытывает незначительные затруднения при демонстрации навыков</p>
<p>Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»</p>	<p><i>УК-4.В-1.</i> Владеет: способностями выстраивать стратегию устного и письменного общения на русском и иностранном (- ых) языке (-ах) в рамках межличностного и межкультурного общения.</p>				<p>Владеет способностями на высоком уровне выстраивать стратегию устного и письменного общения на иностранном языке в рамках межличностного и межкультурного общения.</p>

ПК-5	Знает					
	Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	ПК-5.3-1. Знает терминологию на иностранном языке в изучаемой области знания, грамматические конструкции, характерные для профессионально-ориентированных материалов.	Практические занятия  Самостоятельная работа  Обучение в сотрудничестве	Companies. Типы компаний. Planning. Планирование Staff management. Управление персоналом. Conflicts. Конфликты Starting your business. Создание предприятия Market Research. Изучение рынка Marketing. Маркетинг. Conference. Конференция	Устный опрос  Презентация/проект  Тестирование	Не знает терминологию на иностранном языке в изучаемой области знания, грамматические конструкции, характерные для профессионально-ориентированных материалов  Знает некоторую терминологию на иностранном языке в изучаемой области знания, частично знает грамматические конструкции, характерные для профессионально-ориентированных материалов  Знает основную терминологию на иностранном языке в изучаемой области знания, основные
	Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	ПК-5.3-1. Знает терминологию на иностранном языке в изучаемой области знания, грамматические конструкции, характерные для профессионально-ориентированных материалов.				
Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	ПК-5.3-1. Знает терминологию на иностранном языке в					

		изучаемой области знания, грамматические конструкции, характерные для профессионально-ориентированных материалов.				грамматические конструкции, характерные для профессионально-ориентированных материалов
Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	ПК-5.3-1. Знает терминологию на иностранном языке в изучаемой области знания, грамматические конструкции, характерные для профессионально-ориентированных материалов.					Знает всю терминологию на иностранном языке в изучаемой области знания, грамматические конструкции, характерные для профессионально-ориентированных материалов
Умеет						
Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	ПК-5.У-1. Умеет использовать навыки профессионального общения на	Практические занятия	Companies. Типы компаний. Planning. Планирование Staff management. Управление персоналом.			Не умеет использовать навыки профессионального общения на иностранном языке при решении деловых вопросов

		иностранном языке при решении деловых вопросов	Самостоятельная работа	Conflicts. Конфликты Starting your business. Создание предприятия Market Research. Изучение рынка Marketing. Маркетинг. Conference. Конференция	Устный опрос	
Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	ПК-5.У-1. Умеет использовать навыки профессионального общения на иностранном языке при решении деловых вопросов		Обучение в сотрудничестве		Презентация/проект	Умеет применять некоторые навыки профессионального общения на иностранном языке при решении деловых вопросов
Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	ПК-5.У-1. Умеет использовать навыки профессионального общения на иностранном языке при решении деловых вопросов				Тестирование	Умеет применять основные навыки профессионального общения на иностранном языке при решении деловых вопросов
Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	ПК-5.У-1. Умеет использовать навыки					Профессионально умеет ситуационно применять необходимые навыки

		профессионального общения на иностранном языке при решении деловых вопросов				профессионального общения на иностранном языке при решении деловых вопросов
	Владеет					
Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	ПК-5.В-1. Владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Практические занятия  Самостоятельная работа	Companies. Типы компаний. Planning. Планирование Staff management. Управление персоналом. Conflicts. Конфликты Starting your business. Создание предприятия Market Research. Изучение рынка Marketing. Маркетинг. Conference. Конференция	Устный опрос  Презентация/проект		Не владеет навыками перевода сопроводительной документации и иных текстов профессиональной направленности
Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	ПК-5.В-1. Владеет навыками перевода сопроводительной документации и иных текстов профессиональной	Обучение в сотрудничестве		Тестирование		Владеет начальными навыками перевода сопроводительной документации и иных текстов профессиональной направленности

		направленност и				
	Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	ПК-5.В-1. Владеет навыками перевода сопроводитель ной документации и иных текстов профессиональ ной направленност и				Владеет продвинутыми навыками перевода сопроводительной документации и иных текстов профессиональной направленности
	Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	ПК-5.В-1. Владеет навыками перевода сопроводитель ной документации и иных текстов профессиональ ной направленност и				Владеет профессиональными навыками перевода сопроводительной документации и иных текстов профессиональной направленности

## **4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения**

1. **Устный опрос** - наиболее распространенный метод контроля знаний учащихся. При устном опросе устанавливается непосредственный контакт между преподавателем и учащимся, в процессе которого преподаватель получает широкие возможности для изучения индивидуальных возможностей усвоения учащимися учебного материала. Устный опрос требует от преподавателя предварительной подготовки: тщательного отбора содержания, всестороннего продумывания вопросов, задач и примеров, которые будут предложены, путей активизации деятельности всех учащихся группы в процессе проверки, создания на занятии деловой и доброжелательной обстановки. Опрос – это хорошо известная, широко распространенная форма контроля, вариант текущей проверки, органически связанной с ходом урока. Она является наиболее распространенной и адекватной формой контроля знаний учащихся. Основу устного контроля составляет монологическое высказывание учащегося или вопросно-ответная форма – беседа, в которой преподаватель ставит вопросы и ожидает ответа учащегося. Это может быть и рассказ студента по определенной теме, а также его объяснение или сообщение. С помощью опроса можно охватить проверкой одновременно всех учащихся группы, интенсивно активизировать их мышление, память, внимание, ускорять речевую реакцию, обучающий эффект, а также опрос дает возможность оценивать (поставить отметки) за один и тот же отрезок времени всех или большинство учащихся группы. При фронтальном контроле все учащиеся находятся в напряжении, так как знают, что их в любую минуту могут вызвать, поэтому их внимание сосредоточено, а мысли сконцентрированы вокруг той работы, которая ведется в группе.

2. **Тестирование** применяется для определения соответствия предмета испытания заданным спецификациям. Тестирование - один из разделов диагностики, форма измерения знаний учащихся, основанная на применении тестов. Включает в себя проведение тестирования и последующую обработку результатов, которая даёт оценку обученности тестируемых. Тест определяется как система заданий возрастающей трудности, специфической формы, позволяющая качественно и эффективно измерить уровень и оценить структуру подготовленности учащихся. Тестирование выполняет три основные взаимосвязанные функции диагностическую и обучающую.

## **5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации**

### **Вопросы к устному опросу**

1. Decision Making and Cost-Benefit Analysis
2. Division of Labor and Specialization
3. Economic Institutions
4. Economic Systems
5. Incentives
6. Money
7. Opportunity Cost
8. Productive Resources
9. Productivity
10. Property Rights
11. Scarcity

12. Technology
13. Trade, Exchange and Interdependence
14. Aggregate Demand
15. Aggregate Supply
16. Budget Deficits and Public Debt
17. Business Cycles
18. Economic Growth
19. Employment and Unemployment
20. Fiscal Policy
21. GDP
22. Inflation
23. Monetary Policy and the Federal Reserve
24. Real vs. Nominal
25. Competition and Market Structures
26. Consumers
27. Elasticity of Demand
28. Entrepreneurs
29. Government Failures/Public-Choice Analysis
30. Income Distribution
31. Market Failures
32. Markets and Prices
33. Price Ceilings and Floors
34. Producers
35. Profit
36. Roles of Government
37. Supply
38. Balance of Trade and Balance of Payments
39. Barriers to Trade
40. Benefits of Trade/Comparative Advantage
41. Economic Development
42. Foreign Currency Markets/Exchange Rates
43. Compound Interest
44. Credit
45. Financial Markets
46. Human Capital
47. Insurance
48. Money Management/Budgeting
49. Risk and Return
50. Saving and Investing

Контролируемые компетенции: УК-4,ПК-5

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицей 4.

#### **Темы для проекта/презентации**

1. Economy of the UK
2. Marketing
3. Market research
4. Economy in the USA
5. A letter to my friend
6. A vacation report
7. Banks
8. Concept of management
9. Forms of Business Organization
10. Corporate Expansion and Dissolution
11. Business Letters
12. Structure of corporation

13. Human Resources Management
14. Dismissing Employees
15. Business Ethics
16. Corporate Culture
17. Marketing Essentials
18. Business Meetings
19. Investments
20. Credit
21. Annual Report

Контролируемые компетенции: УК-4,ПК-5

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицей 4.

### **Тестовые задания**

1. Тестовый вопрос 1: Thank you for your ... of 10 January.

- a) request
- b) question
- c) enquiry
- d) order

2. Тестовый вопрос 2: The goods stated in your ... are available immediately from stock.

- a) specification
- b) request
- c) quotation
- d) letter

3. Тестовый вопрос 3: We hope we can ... an agreement on the terms quoted.

- a) get
- b) reach
- c) take
- d) make

4. Тестовый вопрос 4: As we have ... stocks we can make up your order to your specification and ... shipment within 8 days.

- a) wide, complete
- b) extensive, effect
- c) comprehensive, carry out
- d) comprehensive, effect

5. Тестовый вопрос 5: The demand ... these products is exceptionally high.

- a) of
- b) at
- c) to
- d) for

6. Тестовый вопрос 6: Our production costs have fallen thanks to this ... , and we can offer you firm our chocolate at very ... prices.

- a) oversupply, good

- b) supply surplus, competitive
- c) favourable supply situation, competitive
- d) supply over demand, favourable

7. Тестовый вопрос 7: The prices are ... from 19 June.

- a) effective
- b) firm
- c) active
- d) binding

8. Тестовый вопрос 8: We thank you for interesting in our ... .

- a) commodity
- b) offer
- c) item
- d) product

9. Тестовый вопрос 9: The offer is ... for 12 days.

- a) available
- b) objective
- c) firm
- d) current

10. Тестовый вопрос 10: We are able to offer you our ... of clothes for children ... a reduced price for large quantities.

- a) range, on
- b) comprehensive choice, of
- c) great variety, at
- d) wide range, at

11. Тестовый вопрос 11: We draw your attention that prices are ... .

- a) changeable
- b) subject to alterations
- c) can fluctuate
- d) different

12. Тестовый вопрос 12: We can allow a 15% trade discount with payment on a documents ...payment basis.

- a) against
- b) for
- c) at
- d) in reverse

13. Тестовый вопрос 13: We can guarantee immediate delivery as our ... stocks enable us to execute all orders ... .

- a) huge, on time

- b) ample, promptly
- c) extended, within short time
- d) reach, promptly

14. Тестовый вопрос 14: The supplier has made a ... stating that the assigned prices are ... .

- a) provision, subject to change
- b) clause, subject to alterations
- c) statement, fluctuating
- d) claim, changeable

15. Тестовый вопрос 15: This ... is .... .

- a) product, in a huge amount
- b) good, of a high demand
- c) commodity, at a favourable price
- d) commodity, in a great supply

16. Тестовый вопрос 16: Although there is ... by an average of 10%, our products are still of a very high quality.

- a) price reduction
- b) drop of prices
- c) slump in prices
- d) low prices

17. Тестовый вопрос 17: Dispatch of the goods is at the Buyers' expense and risk, and ... (продавец не несет никакой ответственности).

- a) the Sellers are not responsible
- b) no responsibility rests with the Sellers
- c) there is no obligation for the Sellers
- d) the Sellers are not obliged

18. Тестовый вопрос 18: Delivery dates are estimates, however the Sellers will do their utmost to ... them.

- a) maintain
- b) keep
- c) adhere to
- d) observe

19. Тестовый вопрос 19: Complaints should ... to the Sellers' address.

- a) be made
- b) be sent
- c) be done
- d) be set

20. Тестовый вопрос 20: The seller must ... damages from the ... .
- a) claim, carrier
  - b) require, transporter
  - c) demand carrier
  - d) claim, shipping forwarder
21. Тестовый вопрос 21: The Sellers invoices ... to their account.
- a) should be paid
  - b) are paid
  - c) must be paid
  - d) are to be paid
22. Тестовый вопрос 22: The warranty does not cover ... (быстроизнашивающиеся части).
- a) worn out parts
  - b) rapidly wearing parts
  - c) rapidly overwearing parts
  - d) fastly wearing down parts
23. Тестовый вопрос 23: Dispatch of the goods is ... the Buyers' expense and risk.
- a) on
  - b) for
  - c) at
  - d) to
24. Тестовый вопрос 24: It devolves ... the Buyers to claim damages upon the carrier.
- a) upon
  - b) by
  - c) from
  - d) up to
25. Тестовый вопрос 25: The goods are held ... byer's disposal.
- a) to
  - b) in
  - c) for
  - d) at
26. Тестовый вопрос 26: These parts have exposed to ...wear.
- a) genuine
  - b) uncontrived
  - c) natural
  - d) intrinsic
27. Тестовый вопрос 27: The seller is entitled to repair ... commodities.
- a) faulty
  - b) defective
  - c) damaged

d) nonacceptable

28. Тестовый вопрос 28: We cannot replace these parts free of charge as the damage is caused by ... .

- a) negligent handling
- b) unsuitable maintenance
- c) unacceptable treatment
- d) inadequate maintenance

29. Тестовый вопрос 29: Interest ... corresponding to the Bank's current official discount rate +6%.

- a) will be applied
- b) is incurred
- c) is exacted
- d) will be charged

30. Тестовый вопрос 30: You must obtain the carrier's written ... .

- a) agreement
- b) approval
- c) consent
- d) assent

31. Тестовый вопрос 31: The way things are going, we hope to ... a promising gap in the market in the future.

- a) take
- b) get
- c) fill
- d) place

32. Тестовый вопрос 32: We will ... the goods against the invoice.

- a) settle
- b) pay
- c) effect payment
- d) honour

33. Тестовый вопрос 33: We are ... to hear what your ... is on this matter.

- a) worried, position
- b) anxious, position
- c) looking forward, opinion
- d) anxious, opinion

34. Тестовый вопрос 34: Please also let us know your best delivery dates for a repeat order, in case

we need to ... our stock.

- a) add

- b) replenish
- c) extend
- d) replace

35. Тестовый вопрос 35: It was a pleasure hear of your success in disposing of the last ... .

- a) line
- b) invoice
- c) consignment
- d) stock

36. Тестовый вопрос 36: Our new ... is due to begin in a few weeks.

- a) publicity campaign
- b) market campaign
- c) advertising campaign
- d) promotional campaign

37. Тестовый вопрос 37: We are ... company dealing in medicaments in the USA and EU.

- a) a popular
- b) an authoritative
- c) a respected
- d) an established

38. Тестовый вопрос 38: Our immediate ... is to obtain first-hand information on the Russian market for these goods in general.

- a) objective
- b) aim
- c) goal
- d) duty

39. Тестовый вопрос 39: We would also like a ... report on overall size of the market.

- a) thorough
- b) exhaustive
- c) compendious
- d) full

40. Тестовый вопрос 40: These companies might be your competitive rivals if you were to ... your products in Russia.

- a) represent
- b) launch
- c) introduce
- d) expedite

41. Тестовый вопрос 41: Attached you will find a detailed account of our research, including details

on retail and ... pricing.

- a) gross
- b) bulk
- c) wholesale
- d) retail

42. Тестовый вопрос 42: Now we intend ... the Russian market.

- a) to penetrate
- b) to lead
- c) to institute
- d) to induct

43. Тестовый вопрос 43: Our recommendation is that you should sell directly through your ... to

supermarket and hypermarket chains.

- a) trade agents
- b) sales force
- c) purchasing agents
- d) canvasser

44. Тестовый вопрос 44: We could discuss the scope of your activities and your ... fee.

- a) gratification
- b) remuneration
- c) requital
- d) acknowledgement

45. Тестовый вопрос 45: Our products ... the market trend (demand).

- a) match with
- b) are suitable to
- c) fully in line with
- d) correspond to

46. Тестовый вопрос 46: We are quite ... to obtain your order.

- a) ready
- b) prepared
- c) pleased
- d) willing

47. Тестовый вопрос 47: If you ... such a survey, please contact us immediately.

- a) feel able to handle
- b) can handle
- c) want to carry out
- d) have a wish to conduct

48. Тестовый вопрос 48: Attached you will find a detailed ... of our research.

- a) account
- b) information
- c) data
- d) insights

49. Тестовый вопрос 49: If you have any queries, we remain at your entire disposal.

- a) queries
- b) questions
- c) problems
- d) issues

50. Тестовый вопрос 50: We would ... it if you could send us as soon as possible the quotation.

- a) accept
- b) acknowledge
- c) appreciate
- d) estimate

Choose the best answer. If you do not know the answer, leave it blank.

51. Тестовый вопрос 51: They are going \_\_\_\_\_ in America next month.

- a) to be
- б) will be
- в) be
- г) being

52. Тестовый вопрос 52: This is the cinema \_\_\_\_\_ we saw the film.

- a) when
- б) which
- в) that
- г) where

53. Тестовый вопрос 53: Have you ever \_\_\_\_\_ in a jazz band?

- a) seen
- б) played
- в) listened
- г) wanted

54. Тестовый вопрос 54: I'm \_\_\_\_\_ when I'm with you.

- a) happyer
- б) happier than
- в) happier
- г) the happy

55. Тестовый вопрос 55: This is \_\_\_\_\_ than I thought.

- a) bad

- б) badder
- в) worse
- г) worst

56. Тестовый вопрос 56: Can you tell me the way \_\_\_\_\_ ?

- а) to the bank
- б) is the bank
- в) where is bank
- г) of the bank

57. Тестовый вопрос 57: Do you know what \_\_\_\_\_ ?

- а) time is it
- б) time is
- в) time is now
- г) time it is

58. Тестовый вопрос 58: Were you \_\_\_\_\_ to open the door?

- а) could
- б) can
- в) able
- г) possible

59. Тестовый вопрос 59: Everybody \_\_\_\_\_ wear a seat belt in the car.

- а) must
- б) mustn't
- в) don't have to
- г) doesn't have to

60. Тестовый вопрос 60: Tom has lived in this town \_\_\_\_\_ three years.

- а) since
- б) from
- в) after
- г) for

61. Тестовый вопрос 61: We \_\_\_\_\_ work in that factory.

- а) use to
- б) was
- в) used to
- г) then

62. Тестовый вопрос 62: I think it \_\_\_\_\_ be sunny tomorrow.

- а) will probably
- б) probably
- в) can
- г) will to

63. Тестовый вопрос 63: He \_\_\_\_\_ like his brother.

- a) look
- б) isn't
- в) isn't look
- г) can look

64. Тестовый вопрос 64: \_\_\_\_\_ does your boyfriend look like?

- a) How
- б) What
- в) Why
- г) Which

65. Тестовый вопрос 65: I've got \_\_\_\_\_ many problems.

- a) too
- б) a
- в) enough
- г) really

66. Тестовый вопрос 66: If we get up in time, \_\_\_\_\_ catch the train.

- a) we catch
- б) we caught
- в) we had caught
- г) we'll catch

67. Тестовый вопрос 67: They \_\_\_\_\_ to go to France for a year.

- a) decide
- б) deciding
- в) decided
- г) to decide

68. Тестовый вопрос 68: I'm working \_\_\_\_\_ to pass my exam.

- a) hardly
- б) much
- в) hard
- г) good

69. Тестовый вопрос 69: I'm writing \_\_\_\_\_ ask you to explain.

- a) for
- б) in order to
- в) because
- г) because of

70. Тестовый вопрос 70: He said that most problems \_\_\_\_\_ by teenagers.

- a) cause
- б) caused

- в) were caused
- г) were causing

71. Тестовый вопрос 71: What \_\_\_\_\_ to do at the weekend?

- а) have you like
- б) are you liking
- в) do you like
- г) is you like

72. Тестовый вопрос 72: Football \_\_\_\_\_ in most countries.

- а) plays
- б) players
- в) is played
- г) is playing

73. Тестовый вопрос 73: Who was \_\_\_\_\_ the door?

- а) at
- б) on
- в) in
- г) of

74. Тестовый вопрос 74: We \_\_\_\_\_ lunch when you telephoned.

- а) was having
- б) had
- в) were having
- г) are having

75. Тестовый вопрос 75: Your work is \_\_\_\_\_ better.

- а) being
- б) doing
- в) getting
- г) falling

76. Тестовый вопрос 76: She could play the piano \_\_\_\_\_ she could walk.

- а) during
- б) while
- в) as well
- г) before

77. Тестовый вопрос 77: The train was cancelled, so we \_\_\_\_\_ .

- а) couldn't go
- б) wasn't go
- в) didn't went
- г) mustn't go

78. Тестовый вопрос 78: The problem was \_\_\_\_\_ solved

- a) easy
- б) easy to
- в) an easy
- г) easily

79. Тестовый вопрос 79: It was a difficult journey, but I \_\_\_\_\_ get home.

- a) could
- б) managed to
- в) at last
- г) was

80. Тестовый вопрос 80: We had not \_\_\_\_\_ heard the news.

- a) already
- б) always
- в) yet
- г) today

81. Тестовый вопрос 81: We arrived at the station, but the bus \_\_\_\_\_ earlier.

- a) has left
- б) had leave
- в) has leave
- г) had left

82. Тестовый вопрос 82: We can \_\_\_\_\_ walk or go by car.

- a) both
- б) rather
- в) either
- г) neither

83. Тестовый вопрос 83: If I \_\_\_\_\_ enough money, I'd buy a new car.

- a) had
- б) would
- в) did
- г) shall

84. Тестовый вопрос 84: It \_\_\_\_\_ correctly.

- a) hasn't done
- б) hasn't been done
- в) hasn't been do
- г) not been done

85. Тестовый вопрос 85: The accident wouldn't have happened, if you had been more \_\_\_\_\_

- a) careful
- б) carefully
- в) careless

г) caring

86. Тестовый вопрос 86: It \_\_\_\_\_ be possible some time in the future.

- a) can
- б) hope
- в) may
- г) is

87. Тестовый вопрос 87: Schools then \_\_\_\_\_ having more children in the class.

- a) was used to
- б) were used to
- в) was use to
- г) were use to

88. Тестовый вопрос 88: We \_\_\_\_\_ to go to work at six in the morning.

- a) must
- б) would
- в) had
- г) did

89. Тестовый вопрос 89: They \_\_\_\_\_ an old photograph of the place.

- a) came up
- б) came across
- в) came into
- г) came after

90. Тестовый вопрос 90: I \_\_\_\_\_ I had been able to meet her.

- a) hope
- б) want
- в) think
- г) wish

91. Тестовый вопрос 91: We'll have taken our exams \_\_\_\_\_ this time next month.

- a) by
- б) on
- в) during
- г) for

92. Тестовый вопрос 92: I will do badly in my work, \_\_\_\_\_ try harder.

- a) if I'm not
- б) if I wasn't
- в) if I haven't
- г) if I don't

93. Тестовый вопрос 93: I \_\_\_\_\_ wasted my time when I was at university.

- a) regret

- б) shouldn't
- в) ought not to
- г) shouldn't have

94. Тестовый вопрос 94: This is going to be my chance to \_\_\_\_\_ any difficulties.

- а) repair
- б) sort out
- в) solve
- г) improve

95. Тестовый вопрос 95: It was difficult at first, but I soon got \_\_\_\_\_ it.

- а) got used to
- б) get used to
- в) changed to
- г) used to

96. Тестовый вопрос 96: How did you manage to cook \_\_\_\_\_ a good meal?

- а) so
- б) that
- в) absolutely
- г) such

97. Тестовый вопрос 97: The solution had been found, \_\_\_\_\_ we hadn't realised it.

- а) however
- б) therefore
- в) although
- г) even

98. Тестовый вопрос 98: She \_\_\_\_\_ what I had been doing for all that time.

- а) asked to me
- б) asked for me
- в) asked with me
- г) asked me

99. Тестовый вопрос 99: They \_\_\_\_\_ heard us coming, we were making a lot of noise.

- а) must have
- б) must
- в) might
- г) could

100. Тестовый вопрос 100: He \_\_\_\_\_ to help me with the decorating.

- а) suggested
- б) offered
- в) invited
- г) told

Контролируемые компетенции: УК-4,ПК-5

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицей 4.

### Задания для контрольных работ

#### Grammar

Put the verb into the correct form (Present Simple, Present Continuous, Present Perfect, Past Simple, Past Continuous, Future Simple, be going to)

1. With whom you \_\_\_\_\_ (to talk) yesterday?
2. I \_\_\_\_\_ (to see) this film this week. I like it very much.
3. When I \_\_\_\_\_ (to enter) the kitchen, I (to see) that my mother (to stand) at the table and (to cut) some cabbage. She (to cook) dinner.
4. They \_\_\_\_\_ (to go) to the Hermitage last week.
5. They \_\_\_\_\_ (to be) to the Hermitage twice this week.
6. Yesterday afternoon he \_\_\_\_\_ (to come) home, \_\_\_\_\_ (to have) dinner, \_\_\_\_\_ (to read) an article from the latest magazine and \_\_\_\_\_ (to begin) doing his homework.
7. When your friend \_\_\_\_\_ (to return) from the south? — She (to return) yesterday. — You (to go) to the station to meet her? — No, I ..., I \_\_\_\_\_ (to be) too busy.
8. Your brother \_\_\_\_\_ (to return) from the north? — Yes, ... He \_\_\_\_\_ (to come) back a few days ago.
9. \_\_\_\_\_ You \_\_\_\_\_ (to be) to the Crimea? When \_\_\_\_\_ you (to be) there? — I \_\_\_\_\_ (to be) there in 2005.
10. As soon as I \_\_\_\_\_ (to see) him, I \_\_\_\_\_ (to understand) that he \_\_\_\_\_ (to work) hard. He \_\_\_\_\_ (to write) something and \_\_\_\_\_ (not to notice) anything.
11. When I \_\_\_\_\_ (to come) home yesterday, the children \_\_\_\_\_ (to run) and \_\_\_\_\_ (to sing) merrily. «We \_\_\_\_\_ (to learn) a new song!» they cried.
12. When \_\_\_\_\_ I (to hear) a cry, I \_\_\_\_\_ (to run) out of the room and \_\_\_\_\_ (to see) that a child \_\_\_\_\_ (to lie) on the ground and \_\_\_\_\_ (to cry). «What \_\_\_\_\_ (to happen)? Why \_\_\_\_\_ you (to cry)? You \_\_\_\_\_ (to hurt) yourself?» I asked.
13. Sam \_\_\_\_\_ just (to have) breakfast. He \_\_\_\_\_ (not to have) it yesterday because he \_\_\_\_\_ (to have) no time.
14. What \_\_\_\_\_ you (to do) now? I \_\_\_\_\_ (to write) a letter. I \_\_\_\_\_ (to send) it tomorrow.
15. They \_\_\_\_\_ (to travel) every year but they \_\_\_\_\_ (not to go) anywhere last year.
16. Look! The puppy \_\_\_\_\_ (to sleep).
17. Have you ever \_\_\_\_\_ (to be) to London? Yes, \_\_\_\_\_
18. The weather \_\_\_\_\_ (to be) terrible yesterday. I hope it \_\_\_\_\_ (to be) better tomorrow. And What \_\_\_\_\_ the weather (to be) today? It \_\_\_\_\_ (to be) cloudy.
19. We \_\_\_\_\_ (not to have) the lesson yesterday because the teacher \_\_\_\_\_ (to be) late.
20. My cousin \_\_\_\_\_ (to do) morning exercises every day. \_\_\_\_\_ You (to do) morning exercises? No, \_\_\_\_\_
21. Kate and her brother \_\_\_\_\_ (not to go) to school by bus. Kate \_\_\_\_\_ (to go) by taxi and Mike \_\_\_\_\_ (to go) by tram.
22. What \_\_\_\_\_ you usually (to do) after school?
23. He \_\_\_\_\_ (not to finish) his homework yet.
24. When \_\_\_\_\_ Tom (to come) home yesterday? He \_\_\_\_\_ (to come) at 9.
25. Who \_\_\_\_\_ (to watch) TV every day? I \_\_\_\_\_
26. A: Why are you turning on the television? B: \_\_\_\_\_ (I/watch) the news.

27. A: Oh, I've just realized. I haven't got any money. B: Haven't you? Well, don't worry. \_\_\_\_\_ (I/lend) you some.
28. A: I've got a headache. B: Have you? Wait there and \_\_\_\_\_ (I/get) an aspirin for you.
29. A: Why are you filling that bucket with water? B: \_\_\_\_\_ (I/wash) the car.
30. A: I've decided to repaint this room. B: Oh, have you? What colour \_\_\_\_\_ (you/paint) it?
31. A: Where are you going? Are you going shopping? B: Yes, \_\_\_\_\_ (I/buy) something for dinner.
32. A: I don't know how to use this camera. B: It's quite easy. \_\_\_\_\_ (I/show) you.
33. A: What would you like to eat? B: \_\_\_\_\_ (I/have) a sandwich, please.
34. A: Did you post that letter for me? B: Oh, I'm sorry. I completely forgot. \_\_\_\_\_ (I/do) it now.
35. A: The ceiling in this room doesn't look very safe, does it? B: No, it looks as if \_\_\_\_\_ (it/fall) down.

### **Vocabulary**

Answer the questions using active vocabulary

1. What is corporate culture?
2. What advantages and disadvantages of business plan do you know?
3. How to plan in a proper way?

### **Listening**

**Listen the interview and answer the questions in details.**

1. Listen to Richard Rawlinson, Vice-President of the management consultants 8002 & Co. Which four areas does 8002 & Co look at when analysing a company's organisation?
2. What can the comparison recognise?
3. How does Booz & Co analyse a company in more depth?
4. How was the American company organised?
5. What did Manufacturing and Marketing do?
6. What was the company not very good at?
7. How did the consultants want to change the organization?

### **Reading**

**Exercise 1. Read the text and do exercises after it.**

Why people become great at managing

1. Enjoy helping people grow. Few things feel better than helping someone who is new to a role, or who has been struggling, into becoming a productive, confident person. There's a kind of satisfaction in helping someone figure out how to be successful that doesn't come from many other living experiences. Great managers love seeing this happen on their teams.
2. Love creating positive environments. A great manager creates a team and office environment that makes it easy for smart people to do good things. They love that moment when they wander the halls and see all sorts of amazing things happening all on their own, with passionate, motivated people doing good work without much involvement from the manager.
3. Care deeply about the success and well being of their team. Thoroughbred horses get well cared for. Their owners see them as an expensive asset and do whatever they can to optimize their health, performance, and longevity, even if their motivations are largely selfish. A great manager cares deeply about their staff, and goes out of his way to protect, train, care for, and reward their own team, even if their primary motivation is their own success.
4. Succession mentality. A successful manager eventually realizes their own leadership will end one day, but if they teach and instill the right things into people who work for them, that philosophy can live on for a long time, long after the manager is gone. This can go horribly

wrong but the desire to have a lasting impact generally helps people think on longer term cycles and pay attention to wider trends short term managers do not notice.

5. Long term sense of reward. Many of the mistakes managers make involve reaping short term rewards at the expense of long term loyalty and morale. Any leader who inverts this philosophy, and makes short term sacrifices to provide long term gains, will generally be a much better manager. They recognize the value of taking the time to explain things, to build trust, to provide training, and to build relationships, all of which results in a kind of team performance and loyalty the short term manager never believes is possible.

6. Practice of the golden rule. Anyone in power who treats all of their employees the same way they truly would want to be treated, or even better, will always be a decent, above average manager. A deeply moral person can't help but do better than most people, as treating people with respect, honesty and trust are the things most people wish they could get from their bosses.

7. Self aware, including weaknesses. Great leaders know what they suck at, and either work on those skills or hire people they know make up for their own weaknesses, and empower them to do so. This tiny little bit of self-awareness makes them open to feedback and criticism to new areas they need to work on, and creates an example for movement in how people should be growing and learning about new things.

8. Sets tone of healthy debate and criticism. If the boss gives and takes feedback well, everyone else will too. If the boss is defensive, passive-aggressive, plays favorites, or does other things that work against the best idea winning, everyone else will play these destructive games. Only a boss who sees their own behavior as a model the rest of the organization will tend to follow can ever become a truly great manager. Without this, they will always wonder why the team behaves in certain unproductive ways that are strangely familiar.

9. Willing to fight, but picks their battles. Great managers are not cowards. They are willing to stake their reputation and make big bets now and then. However they are not crazy either. They are good at doing political math and seeing which battle is worth the fight at a given time. A manager that never fights can never be great – they will never have enough skin in the game to earn the deepest level of respect of the people that work for them. But a manager that always fights is much worse. They continually put their own ego ahead of what their team is capable of.

**Exercise2. Answer the questions:**

1. Why is it great to help other people?
2. Why does the author mention horses?
3. What desire can help managers think in the long run?
4. Which is better short term or long term rewards?
5. How do employees want to be treated by their bosses?
6. Are good managers open to criticism?
7. What will happen if the boss is defensive, passive-aggressive, plays favorites?
8. Is it good for a manager to be willing to fight?

**Exercise3. Mark the statements as true or false. Correct the false ones.**

1. A person never feels fully satisfied if he doesn't help anyone.
2. Positive environment motivates people.
3. A good manager is always with his team to motivate them.
4. A great manager cares of his team even though he cares more of himself.
5. If a manager is great, his philosophy will continue after his leaving.
6. Good managers take time to build a team which will get benefits in the long run.
7. A good manager respects more those who perform better.
8. If a manager doesn't have enough skills in something no one should know about it.
9. People in a team usually behave like their boss.
10. A good manager will never fight if he hasn't evaluated risks.

**Exercise4. Guess the meaning of highlighted words, first match them with the definitions and then put them into the sentences:**

Definitions:

1. finally; ultimately; at some later time
2. having power and ability; efficient; competent
3. tending to destroy; causing much damage
4. having or ruled by intense emotion or strong feeling
5. faithfulness to commitments or obligations
6. to make as effective, perfect, or useful as possible
7. to enable or permit
8. to get as a return, recompense, or result
9. having strong belief or full assurance; sure
10. the force exerted by a new idea, concept, technology, or ideology

Sentences:

1. Wealth ..... him to live a comfortable life.
2. She inspires great ..... among her staff.
3. She dropped out of high school when she was 15, though she ..... earned her degree at another school.
4. Authorities discussed the ..... effect of unemployment on individuals.
5. He has a ..... interest in music.
6. Once you get sufficiently large, you can ..... great efficiencies and thus boost profits.
7. Seau certainly had an ..... on Barbara Cousins Trageser, an editor with the North County Times newspaper in San Diego County.
8. I ....., automate, and outsource everything in life in order to be more effective.
9. They are quietly..... confident that the business is progressing as it should.
10. I was impressed by his ..... handling of the situation.

**Exercise5. Match the words from the text (column A) with their synonyms (column B) and their antonyms (column C)**

column A column B column C

confident gather weaken  
passionate finally faithlessness  
optimize brunt modest  
eventually gifted lose  
impact positive incompetent  
reap grant cool  
loyalty develop advantageous  
empower harmful avoidance  
destructive impulsive never  
capable devotion disallow

**Exercise6. Find the English equivalents for the following word combinations:**

1. выяснить, как стать успешным
2. первичная мотивация
3. думать о долгосрочных циклах
4. строить доверие
5. человек с глубокими моральными качествами
6. нанимать людей
7. открыт критике
8. в какую битву стоит ввязываться
9. глубочайшее уважение

10. команда способна на

**Exercise7. Match adjectives and nouns to make the phrases from the text:**

office asset

lasting rewards

team things

confident games

expensive manager

destructive ways

amazing environment

unproductive impact

short term person

successful performance

**Exercise8. Complete the sentences with the right prepositions:**

1. There's a kind ..... satisfaction in helping someone figure out how to be successful.

2. A great manager creates a team and office environment that makes it easy ..... smart people to do good things.

3. Motivated people do good work ..... much involvement from the manager.

4. A great manager cares deeply ..... their staff.

5. This can go horribly wrong but the desire to have a lasting impact generally helps people think ..... longer term cycles and pay attention ..... wider trends short term managers do not notice.

6. It results ..... team performance and loyalty.

7. Treating people with respect, honesty and trust are the 3 things most people wish they could get ..... their bosses.

8. Great leaders know what they suck .....

9. Self-awareness makes them open ..... feedback and criticism.

10. If the boss is defensive, passive-aggressive, plays favorites, or does other things that work ..... the best idea winning, everyone else will play these destructive games.

**Exercise9. Speak about the ways to be a great manager. Are there many great managers in the companies you know**

**Вопросы к зачету**

В структуру зачета включается:

а) Контроль фонетически правильного чтения и перевод текста, содержащего лексику

специальности

б) Устный ответ на вопрос по грамматике

**Вопросы к зачету с оценкой**

1. What is management?
2. Effective management
3. Difference between a leader or a manager
4. Management styles
5. Qualities of a manager
6. Managerial skills
7. Who is a manager?
8. Levels of management
9. Skills distribution at various management levels

10. Management is art or science
11. Motivation
12. Management theory
13. Hierarchy of needs
14. Satisfiers and motivators
15. Out -of -work activities
16. Corporate culture
17. Company structure
18. Company profile

Пример экзаменационного билета

1. Read translate and render the following text.
2. Be ready to speak on the topic.
3. Account for your lexical minimum.

Примеры экзаменационных текстов:

### **What Is Economics?**

May 2018, <https://www.econlib.org/library/Topics/College/whatisecomomics.html>

Economics is about making choices. We make all kinds of choices every day. How much should I spend on gas? What's the best route to work? Where should we go for dinner? Which job or career should I go for? What are the pros and cons of finishing college versus taking a job or inventing the next, best Internet startup? Which roommate should take care of washing the dishes? Can I get that dog as a pet? Should I get married, have children, and if so, when? Which politician should I vote for when they all claim they can improve the economy or make my life better? What is "the economy," anyway? What if my personal or religious principles conflict with what people tell me is in my best economic interest?

Many people hear the word "economics" and think it is all about money. Economics is not just about money. It is about weighing different choices or alternatives. Some of those important choices involve money, but most do not. Most of your daily, monthly, or life choices have nothing to do with money, yet they are still the subject of economics. For example, your decisions about whether it should be you or your roommate who should be the one to clean up or do the dishes, whether you should spend an hour a week volunteering for a worthy charity or send them a little money via your cell phone, or whether you should take a job so you can help support your siblings or parents or save for your future are all economic decisions. In many cases, money is merely a helpful tool or just a veil, standing in for a partial way to evaluate some of the goals you really care about and how you make choices about those goals.

economists.

### **Europe's banks are stronger than they were, but not strong enough**

June 2018,

<https://www.economist.com/leaders/2017/11/30/europes-banks-are-stronger-than-they-were-but-not-strong-enough>

THE permanent revolution rumbles on. Ten years after the financial crisis, Europe's bankers must wonder whether the regulatory upheaval will ever cease. Next month two European Union directives start to bite. MiFID2 will make trading more transparent and oblige banks to charge clients separately for research; PSD2 will expose banks to more competition from technology companies, and each other, in everything from payment services to budgeting advice. A new accounting rule, IFRS 9, also kicks in, demanding timelier provisions for credit losses. The global capital standards drawn up after the crisis, Basel 3,

may at last be on the verge of completion—implying yet another uptick in equity requirements for some European lenders.

Amid this blizzard of letters and digits, the European Commission is pushing ahead on yet another front. It is urging governments and the European Parliament to complete the EU's banking union by 2019 and thus cut the “doom loop”, in which weak banks and sovereigns drag each other down. Because regulators treat all euro-area government bonds, regardless of origin, as risk-free, banks have an incentive to load up on them in order to economise on equity; and they favour their home governments' bonds. Should the sovereign-bond prices fall, as they did in Greece, local banks take a big hit; if governments have to prop up lenders, the spiral goes on down.

Контролируемые компетенции: УК-4,ПК-5

*Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицей 4.*