

Автономная некоммерческая организация
высшего образования
«ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ»
(АНО ВО «ИЭУ»)

Кафедра «Экономика»

УТВЕРЖДЕНА

Решением Ученого совета
Протокол № 17/01
от «17» января 2025 г.
Ректор АНО ВО «ИЭУ»

В.Д. Бушуев
«17» января 2025 г.

.

Рабочая программа дисциплины

Б1.О.03 ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК

Трудоемкость
6 зачетных единиц (216 часов)

Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Профиль
Производственный менеджмент

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Форма обучения
Очно-заочная, заочная

Тула 2025

Рабочая программа дисциплины «Иностранный язык» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Дисциплина Б1.О.03 «Иностранный язык» входит в обязательную часть основной профессиональной образовательной программы.

Рабочая учебная программа рассмотрена и одобрена
на заседании кафедры «Экономика»
«17» января 2025 г., протокол № 17/01

1. Цели освоения дисциплины

Цели освоения дисциплины соотносятся с общими целями основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Основными задачами дисциплины «Иностранный язык» являются:

- овладение студентами различными видами коммуникативного (зрелого) чтения
- развитие студентами произносительных, ритмико-интонационных навыков и лексико-грамматических умений
- развитие различных коммуникативных видов аудирования, понимание диалогической и монологической речи в сфере бытовой и профессиональной коммуникации.
- формирование грамматических навыков, обеспечивающих коммуникацию общего характера без искажения смысла при письменном и устном общении; знакомство с основными грамматическими явлениями, характерными для профессиональной речи.

2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина «Иностранный язык» входит в основную часть для направления подготовки 38.03.02 Менеджмент».

Изучение дисциплины «Иностранный язык» подготовит студентов-бакалавров к деловому общению на иностранном языке.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

• Процесс изучения учебной дисциплины «Иностранный язык» направлен на формирование следующих универсальных компетенций:

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

В результате освоения дисциплины обучающиеся должны:

знать:

- иностранный язык в объеме, достаточном для межличностного общения и профессиональной деятельности;

- основные значения изученных лексических единиц, обслуживающих ситуации иноязычного общения в социокультурной, деловой и профессиональной сферах деятельности, предусмотренной направлениями специальности;

- межкультурные различия, культурные традиции и реалии, культурное наследие своей

страны и страны изучаемого языка;

уметь:

- понимать информацию на иностранном языке при чтении учебной, справочной, научной, культурологической литературы в соответствии с конкретной целью (ознакомительное, изучающее просмотровое, поисковое чтение);

- сообщать информацию на основе прочитанного текста в формате подготовленного монологического высказывания, развертывать предложенный тезис в виде иллюстрации, детализации, разъяснения на иностранном языке;

- понимать монологические высказывания и различные виды диалога на иностранном языке;
- владеть навыками:
 - навыками выражения своих мыслей и мнения в межличностном и деловом общении на иностранном языке;
 - навыками извлечения необходимой информации из оригинального текста на иностранном языке по проблемам экономики и бизнеса.

4. Структура и содержание дисциплины

Содержанием дисциплины «Иностранный язык» предусмотрены контактная работа с преподавателем и самостоятельная работа обучающихся.

Объем и виды учебной работы представлены в тематическом плане.

Вид учебной работы	Очно-заочно	Заочно
Общая трудоемкость	216	216
В том числе:		
Контактная работа (всего)	56	34
В том числе:		
Лекции	8	4
Практические занятия	48	30
Самостоятельная работа	133	173
Вид промежуточной аттестации - экзамен	27	9

4.1. Тематический план изучения дисциплины

Английский язык

№ п/п	Название разделов и тем, форма контроля	Очно-заочная форма обучения				Заочная форма обучения				Коды формируемых компетенций
		Всего (часов)	контактн. работа		Самостоятельная работа студентов	Всего (часов)	контактн. работа		Самостоятельная работа студентов	
			лекции	практические занятия			лекции	практические занятия		
1.	Тема 1. Глагол “to be” в Present, Past and Future Simple.	17	1	4	12	21,5	0,5	3	18	
2.	Тема 2. Морфология.	17	1	4	12	19,5	0,5	3	16	
3.	Тема 3. Articles (артикли)	18		6	12	21		3	18	

4.	Тема 4. Present simple.	19	1	6	12	19,5	0,5	3	16	
5.	Тема 5. Modal verbs. Present progressive	18	1	4	13	21,5	0,5	3	18	
6.	Тема 6. Comparative And Superlative of Adjectives	25	1	6	18	19,5	0,5	3	16	
7.	Тема 7. Past simple (прошедшее неопределенное время) Present perfect (настоящее законченное время)	17	1	4	12	20,5	0,5	3	17	
8.	Тема 8. Past progressive (прошедшее продолженное время). Предлоги. Past perfect	23	1	4	18	21,5	0,5	3	18	
9.	Тема 9. The future action	19	1	6	12	21,5	0,5	3	18	
10.	Тема 10. Passive Voice	16		4	12	21		3	18	
11.	Экзамен	27				9				
	Итого по дисциплине	216	8	48	133	216	4	30	173	УК-4

Немецкий язык

№ п/п	Название разделов и тем, форма контроля	Очно-заочная форма обучения				Заочная форма обучения				Коды формируемых компетенций
		Всего (часов)	контактн. работа		Самостоятельная работа студентов	Всего (часов)	контактн. работа		Самостоятельная работа студентов	
			лекции	практические занятия			лекции	практические занятия		
1.	Deutschland	36	2	10	24	35	1	6	28	
2.	Das land, wo man deutsch spricht	25	1	6	18	28,5	0,5	4	24	
3.	Industrie - und handelskammer	25	1	6	18	28,5	0,5	4	24	
4.	Angebot	25	1	6	18	28,5	0,5	4	24	
5.	Managementtechniken	28	1	8	19	29,5	0,5	4	25	
6.	Marketing	25	1	6	18	28,5	0,5	4	24	

7.	Der markt	25	1	6	18	28,5	0,5	4	24	
8	Экзамен	27				9				
	Итого по дисциплине	216	8	48	133	216	4	30	173	УК-4

Французский язык

№ п/п	Название разделов и тем, форма контроля	Очно-заочная форма обучения				Заочная форма обучения				Коды формируемых компетенций
		Всего (часов)	контактн. работа		Самостоятельная работа студентов	Всего (часов)	контактн. работа		Самостоятельная работа студентов	
			лекции	практические занятия			лекции	практические занятия		
1.	Введение. Фонетический строй современного французского языка	46	2	12	32	48	1	6	41	
2.	Лексический строй современного французского языка.	46	2	12	32	53	1	8	44	
3.	Грамматический строй современного французского языка. Морфология.	47	2	12	33	53	1	8	44	
4.	Грамматический строй современного французского языка. Синтаксис.	50	2	12	36	53	1	8	44	
5.	Экзамен	27				9				
	Итого по дисциплине	216	8	48	133	216	4	30	173	УК-4

4.2. Содержание дисциплины

Изучение дисциплины «Иностранный язык» включает следующие виды взаимосвязанной работы:

контактная работа (лекционные, практические занятия, контроль самостоятельной работы);

самостоятельная работа студентов по изучению курса с использованием учебников, учебных пособий, иных электронных образовательных ресурсов, консультаций с ведущими дисциплину преподавателями.

Цель обучения иностранному языку в неязыковом заочном вузе – практическое овладение им, что предполагает по завершении курса обучения наличие следующих умений в различных видах речевой деятельности:

Чтение

Виды текстов: несложные прагматические тексты и тексты по широкому и узкому профилю специальности.

Цель обучения чтению – овладение студентами следующими видами коммуникативного (зрелого) чтения:

- с выборочным извлечением информации (поисковое чтение);
- с извлечением основной информации (ознакомительное чтение);
- с извлечением полной информации (изучающее чтение).

Студенты должны овладеть следующими (общими и специальными) учебными умениями, приемами и навыками умственной деятельности в целях развития умений коммуникативного (зрелого) чтения:

- определять значение сложных слов, которые состоят из знакомых частей (элементов) и составлены по правилам словообразования;
- определять значения незнакомых слов из контекста, опираясь на правила словообразования;
- правильно переводить «интернациональные слова», которые известны из родного языка;
- пользоваться как двуязычными, так и толковыми моноязычными словарями;
- понимать структуру и организацию текста и таким образом уметь сформировать связное, последовательное целое при помощи:
 - знания пунктуации;
 - понимания плана текста, используя заголовки, примечания;
 - умения определять логическую схему, то есть связь между различными идеями (мнениями) в тексте, используя как подсказку такие слова, как: с одной стороны..., с другой стороны..., по сравнению с..., во-первых, во-вторых и т.д.;
 - умения определять грамматическую схему, используя как подсказку связующие местоимения и времена глаголов;
 - умения определять лексическую схему, опираясь на синонимы.

При обучении чтению с выборочным извлечением информации (поисковому чтению) развивается умение быстро находить нужную информацию, опуская несущественные детали. Чтение с извлечением основной информации (ознакомительное чтение) предполагает понимание 70% текста, если в остальные 30% не входят ключевые положения текста, существенные для понимания основного содержания.

Основные умения при данном виде чтения:

- определять структуру и коммуникативную направленность целого текста и его частей, функции абзацев;
- определять тему, выделять основную мысль;
- выбирать из текста основные факты, опуская второстепенные;
- прогнозировать содержание текста по заголовку, началу текста;
- выделять в тексте смысловые вехи и опоры;
- догадываться о значении ключевых слов и обходить незнакомые слова, не препятствующие пониманию основного содержания.

При обучении чтению с извлечением основной информации (ознакомительное чтение) используются следующие виды заданий к сравнительно большим по объему текстам:

- упражнения на предвосхищение, прогнозирование событий;
- предваряющие вопросы;
- вопросы с выбором правильного ответа из нескольких предложенных вариантов;
- содержательный и смысловой выбор;
- учебный перифраз;
- учебная дискуссия;
- изложение основных фактов;

- ответы на вопросы по основному содержанию;
- составление плана прочитанного, резюме, аннотации.

При обучении чтению с извлечением полной информации (изучающее чтение) необходимы следующие основные умения:

- рецептивно владеть значительным по объему лексико-грамматическим материалом;
- отделять главное от второстепенного;
- догадываться о значении слов по словообразовательным элементам;
- догадываться о значении слов по контексту.

Говорение

Цель – развитие следующих навыков и умений:

- произносительных, ритмико-интонационных;
- лексико-грамматических.

В области говорения рассматриваются два вида речи: диалогическая и монологическая речь с использованием наиболее употребительных и относительно простых лексико-грамматических средств в основных коммуникативных ситуациях неофициального и официального общения.

Содержание обучения диалогической речи состоит в совершенствовании владения разными видами диалога в ситуациях официального и неофициального общения, основами публичной речи (устное сообщение, доклад).

Различаются следующие виды диалогов:

- диалог этикетного характера – умение начинать, поддерживать и заканчивать разговор; поздравлять, выражать пожелания и реагировать на них; выражать благодарность; вежливо переспрашивать, отказываться, соглашаться;
- диалог-расспрос – умение запрашивать и сообщать фактическую информацию (Кто? Что? Как? Где? Куда? Когда? С кем? Почему?), переходя с позиции спрашивающего на позицию отвечающего;
- диалог-побуждение к действию – умение обращаться с просьбой и выражать согласие/отказ ее выполнить; давать совет и принимать/не принимать его; приглашать к действию/взаимодействию и соглашаться/не соглашаться принять в нем участие; делать предложение и выражать согласие/несогласие принять его, объяснить причину;
- диалог-обмен мнениями – умение выражать точку зрения и соглашаться/не соглашаться с ней; высказать одобрение/неодобрение; выражать сомнение, эмоциональную оценку обсуждаемых событий (радость/огорчение, желание/нежелание), эмоциональную поддержку партнера, в том числе с помощью комплиментов;
- комбинированные диалоги для решения более сложных коммуникативных задач.

Содержание обучения монологической речи состоит в овладении разными видами монолога, включая высказывания по поводу прочитанного/услышанного.

Для этого предусматривается развитие следующих умений:

- делать сообщения, содержащие наиболее важную информацию по теме/проблеме;
- кратко передавать содержание полученной информации;
- рассказывать о себе, своем окружении, своих планах;
- описывать особенности жизни и культуры своей страны и страны/стран изучаемого языка;
- сообщать краткие сведения о своей стране и стране/стран изучаемого языка;
- передавать основное содержание, основную мысль прочитанного/услышанного.

В рамках учебного процесса учащиеся развивают также следующие монологические умения:

- использовать различные коммуникативные типы речи: описание/характеристика, повествование/сообщение;
- передавать содержание, основную мысль прочитанного с опорой на текст;
- делать сообщение по прочитанному/услышанному тексту.

Аудирование

Цель обучения аудированию – развитие различных коммуникативных видов аудирования, понимание диалогической и монологической речи в сфере бытовой и профессиональной коммуникации.

Виды коммуникативного аудирования определяются коммуникативной установкой и подразделяются на следующие:

- с пониманием основного содержания текста, извлечением основной информации (ознакомительное аудирование);
- с выборочным извлечением информации;
- как компонент устно-речевого общения.

Аудирование с пониманием основного содержания текста, извлечением основной информации (ознакомительное аудирование). Понимание основного содержания несложных аудио- и видеотекстов. Для этого предусматривается развитие следующих умений:

- отделить новое от уже известного;
- отделить существенное от несущественного;
- закрепить в памяти наиболее важные сведения;
- определить тему и коммуникативные намерения говорящего;
- изложить основные факты;
- ответить на вопросы по основному содержанию.

Аудирование с выборочным извлечением информации. Вычленение в речевом потоке необходимой или интересующей информации, игнорируя ненужное. Для этого предусматривается развитие следующих умений:

- выявить важные факты, аргументы, детали, ключевые слова, примеры;
- выявить конкретные данные: даты, числа, имена собственные, географические названия.

Аудирование как компонент устно-речевого общения. Участники выступают попеременно в роли говорящего и в роли слушающего. Контакт может быть непосредственным или опосредованным (например, при телефонном разговоре). Предусматривается развитие следующих умений:

- активно добиваться понимания, вербально реагировать на помехи, возникающие в процессе слушания;
- переспрашивать, просить повторить, объяснить.

Письмо

Виды речевых произведений: аннотация, реферат, тезисы, сообщение, частное письмо, деловое письмо, биография.

Содержание обучения письменной речи состоит в развитии коммуникативных умений. К коммуникативным умениям, необходимым при обучении письменной речи, относятся следующие:

- заполнять бланки (указывать имя, фамилию, пол, возраст, гражданство, адрес);
- писать стандартные письма;
- вести личную переписку;
- писать заявления;
- заполнять формуляры различного вида;
- излагать сведения о себе в форме, принятой в стране/странах изучаемого языка (автобиография/резюме);
- составлять планы/тезисы, аннотации, рефераты;
- делать письменные сообщения (в том числе на основе выписок из текста).

Социальные умения в области письма включают:

- обучение письму как технике письма;
- обучение письму как продуктивному умению.

Письмо как техника письма включает следующие умения:

- овладение алфавитом;
- владение графикой;
- владение орфографией (правильное написание слов, дат, цифр и т.п.);
- владение пунктуацией;
- владение грамматикой.

Письмо как продуктивное умение включает следующие частные умения:

- написать текст в соответствии с поставленной задачей;
- использовать такой стиль речи письма, который учитывает социальный статус адресата;
- соответствовать заданию с точки зрения структуры и объема текста.

Формирование и совершенствование языковых навыков

Фонетика: совершенствование слухопроизносительных навыков, приобретенных в средней школе; совершенствование навыков чтения «про себя»; развитие навыков обращенного чтения (вслух). Совершенствование навыков артикуляции звуков, интонации, акцентуации и ритма нейтральной речи в изучаемом языке; освоение особенностей полного стиля произношения, характерных для сферы профессиональной коммуникации; чтение транскрипций.

Лексика: коррекция и развитие лексических навыков; развитие рецептивных и продуктивных навыков словообразования. Дифференциация лексики по сферам применения: бытовая, терминологическая, общенаучная, официальная и др. Формирование понятия о свободных и устойчивых словосочетаниях, фразеологических единицах, основных способах словообразования; об обиходно-литературном, официально-деловом и научном стилях, стиле художественной литературы и научном стиле.

Грамматика: формирование грамматических навыков, обеспечивающих коммуникацию общего характера без искажения смысла при письменном и устном общении; знакомство с основными грамматическими явлениями, характерными для профессиональной речи.

5. Образовательные технологии

Преподаватели имеют право выбирать методы и средства обучения, наиболее полно отвечающие их индивидуальным особенностям и обеспечивающие высокое качество усвоения студентами учебного материала.

Цель лекционных занятий – формирование у студентов ориентировочной основы для последующего усвоения материала методом самостоятельной работы.

Содержание лекции должно отвечать следующим дидактическим требованиям:

изложение материала от простого к сложному, от известного к неизвестному;
логичность, четкость и ясность в изложении материала;

возможность проблемного изложения, дискуссии, диалога с целью активизации деятельности студентов;

опора смысловой части лекции на подлинные факты, события, явления, статистические данные;

тесная связь теоретических положений и выводов с практикой и будущей профессиональной деятельностью студентов.

Цель практических занятий – закрепить отдельные аспекты проблемы в дополнение к лекционному материалу, обучить студентов грамотно и аргументировано излагать свои мысли. Практические занятия предназначены для выработки практических умений и приобретения навыков в решении задач, производстве расчетов, разработке и оформлении документов.

На практических занятиях приветствуются домашние заготовки в виде статистических данных, рисунков, картосхем, материала по теме выступления.

Самостоятельная работа студентов имеет целью закрепление и углубление полученных знаний, поиск и приобретение новых знаний, в том числе с использованием компьютерных обучающих программ, а также выполнение заданий, тестов, подготовку к промежуточной аттестации.

Основной целью самостоятельной работы студентов является обучение навыкам работы с научно-теоретической литературой и практическими материалами, которые необходимы для углубленного изучения дисциплины.

Самостоятельная работа проводится для того, чтобы студент умел самостоятельно изучать, анализировать, перерабатывать и излагать изученный материал. В условиях заочного обучения студенту необходимо закрепить знания, умения и навыки, полученные в ходе аудиторных занятий (лекций, практики). Это актуализирует процесс образования и наполняет его осознанным стремлением к профессионализму.

Самостоятельная работа студента должна носить систематический характер, быть интересной и привлекательной. Необходимо предусмотреть развитие форм самостоятельной работы, выводя студентов к завершению изучения учебной дисциплины на её высший уровень.

Пакет заданий для самостоятельной работы следует выдавать в начале изучения дисциплины, определив предельные сроки их выполнения и сдачи. Организуя самостоятельную работу, необходимо постоянно обучать студентов методам такой работы.

Результаты самостоятельной работы контролируются преподавателями, при этом проводятся: тестирование, экспресс-опрос на практических занятиях, проверка выполнения практических заданий.

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

6.1. Самостоятельная работа студентов

Цель данного вида работы студента в условиях заочного вуза — закрепить знания, умения и навыки, полученные в ходе аудиторных занятий. Это актуализирует процесс образования и наполняет его осознанным стремлением к профессионализму.

Темы самостоятельной работы частично повторяют лекционную тематику, а сам характер ее предусматривает самостоятельную работу студента по всем темам дисциплины, включая изучение основной и дополнительной литературы, рекомендованной в данной программе, а также изучение статей экономической периодики, работу с электронными учебными ресурсами, подготовку к практическим занятиям, подготовку выполнения контрольной работы, подготовку к экзамену. Кроме того, предусматривается активное использование студентом индивидуальных консультаций с ведущим преподавателем, который помогает в этой работе и контролирует ее результаты.

* Примечание:

а) Для обучающихся по индивидуальному учебному плану - учебному плану, обеспечивающему освоение соответствующей образовательной программы на основе индивидуализации ее содержания с учетом особенностей и образовательных потребностей конкретного обучающегося, в том числе при ускоренном обучении:

При разработке образовательной программы высшего образования в части рабочей программы дисциплины согласно требованиям действующему законодательству объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся образовательная организация устанавливает в соответствии с утвержденным индивидуальным учебным планом при освоении образовательной программы обучающимся, который имеет среднее профессиональное или высшее образование, и (или) обучается по образовательной программе высшего образования, и (или) имеет способности и (или) уровень развития, позволяющие освоить образовательную программу в более короткий срок по сравнению со сроком получения высшего образования по образовательной программе, установленным Институтом в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ускоренное обучение такого обучающегося по индивидуальному учебному плану в порядке, установленном соответствующим локальным нормативным актом образовательной организации).

б) Для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов:

При разработке адаптированной образовательной программы высшего образования, а для инвалидов - индивидуальной программы реабилитации инвалида в соответствии с действующим законодательством, образовательная организация устанавливает конкретное содержание рабочих программ дисциплин и условия организации и проведения конкретных видов учебных занятий, составляющих контактную работу обучающихся с преподавателем и самостоятельную работу обучающихся с ограниченными возможностями здоровья (инвалидов) (при наличии факта зачисления таких обучающихся с учетом конкретных нозологий).

в) Для лиц, зачисленных для продолжения обучения в соответствии с действующим законодательством в отношении Республики Крым и города федерального значения Севастополя, объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся образовательная организация устанавливает в соответствии с утвержденным индивидуальным учебным планом при освоении образовательной программы обучающимися, зачисленными для продолжения обучения в соответствии с действующим законодательством, в течение установленного срока освоения основной профессиональной образовательной программы высшего образования с учетом курса, на который они зачислены (указанный срок может быть увеличен не более чем на один год по решению Института, принятому на основании заявления обучающегося).

г) Для лиц, осваивающих образовательную программу в форме самообразования (если образовательным стандартом допускается получение высшего образования по соответствующей образовательной программе в форме самообразования), а также лиц, обучавшихся по не имеющей государственной аккредитации образовательной программе:

При разработке образовательной программы высшего образования, в соответствии с действующим законодательством, объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся образовательная организация устанавливает в соответствии с утвержденным индивидуальным учебным планом при освоении образовательной программы обучающегося, зачисленного в качестве экстерна для прохождения промежуточной и (или) государственной итоговой аттестации в Институте по

соответствующей имеющей государственную аккредитацию образовательной программе в порядке, установленном соответствующим локальным нормативным актом образовательной организации.

6.2. Контроль самостоятельной работы

Контроль самостоятельной работы проводится в форме проверки чтения, говорения, аудирования и письма.

6.3. Система оценки знаний студентов

6.3.1. Текущий контроль

Текущий контроль успеваемости предназначен для проверки хода и качества усвоения учебного материала, стимулирования учебной работы обучающихся и совершенствования методики проведения занятий.

Результаты текущего контроля успеваемости используются преподавателем при оценке знаний в ходе проведения промежуточной аттестации.

Для текущего контроля успеваемости используются устные опросы, коллоквиумы, выполнение различного вида практических заданий, рефератов, эссе, контрольных работ, тестов.

Для выполнения контрольной работы студенту целесообразно использовать Методические рекомендации по выполнению контрольной работы.

В соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в Автономной некоммерческой организации высшего профессионального образования «Институт экономики и управления» результаты текущего контроля успеваемости студента оцениваются преподавателем в размере до 40 баллов

Оценка текущего контроля успеваемости

№ п/п	Вид контроля	Количество баллов
1.	Посещаемость и активность на учебных занятиях	до 10
2.	Участие в проведение практических занятий	до 10
3.	Выполнение контрольной работы	до 20
	Всего	до 40

При организации обучения с использованием дистанционных образовательных технологий применяется иная структура оценивания результатов изучения дисциплины

Оценка текущего контроля успеваемости

№ п/п	Вид контроля	Количество баллов
1.	Своевременность и активность по выполнению заданий на учебном портале	до 14
2.	Выполнение практических заданий	до 16
3.	Выполнение контрольной работы	до 20
	Всего:	до 50

6.3.2. Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация имеет целью определить степень достижения учебных целей по дисциплине и проводится в форме экзамена.

В соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в Автономной некоммерческой организации высшего образования «Институт экономики и управления» результаты промежуточной аттестации оцениваются преподавателем в размере до 30 баллов.

Итоговый результат промежуточной аттестации оценивается преподавателем в размере до 100 баллов, в том числе:

70 баллов – как результат текущей аттестации;

30 баллов – как результат промежуточной аттестации.

Знания, умения и навыки студентов определяются следующими оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» или «неудовлетворительно».

Соответствие баллов традиционной системе оценки при проведении промежуточной аттестации представлено в таблице.

Итоговая оценка промежуточной аттестации

№ п/п	Оценки	Количество баллов
Экзамен		
1.	Отлично	81 – 100
2.	Хорошо	61 – 80
3.	Удовлетворительно	41 – 60
4.	Неудовлетворительно	менее 41

Критерии оценивания компетенций формируются на основе балльно-рейтинговой системы с помощью всего комплекса методических материалов, определяющих процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих данный этап формирования компетенций (пункт 6.3.3).

Оценка «отлично» предполагает наличие глубоких исчерпывающих знаний по всему курсу. Студент должен не только понимать сущность исследуемых понятий, но выстраивать взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений. В процессе семинарских занятий и экзамена, должны быть даны логически связанные, содержательные, полные, правильные и конкретные ответы на все поставленные вопросы. При этом студент должен активно использовать в ответах на вопросы материалы рекомендованной литературы.

Оценка «хорошо» свидетельствует о твердых и достаточно полных знаниях всего материала курса, понимание сути и взаимосвязей между рассматриваемых процессов и явлений. Последовательные, правильные, конкретные ответы на основные вопросы. Использование в ответах отдельных материалов рекомендованной литературы.

Оценка «удовлетворительно» - знание и понимание основных вопросов программы. Правильные и конкретные, без грубых ошибок ответы на основную часть вопросов экзамена. Наличие отдельных ошибок в обосновании ответов. Некоторое использование в ответах на вопросы материалов рекомендованной литературы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило,

оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

6.3.3. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

В соответствии с требованиями действующего Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям соответствующей программы (текущая и промежуточная аттестация) созданы фонды оценочных средств, включающие типовые задания, контрольные работы, тесты и методы контроля, позволяющие оценить знания, умения и уровень приобретенных компетенций. Фонды оценочных средств утверждены первым проректором.

Фонд оценочных средств (далее – ФОС) по учебной дисциплине сформирован на ключевых принципах оценивания:

- валидности (объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения);
- надежности (использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений);
- справедливости (разные обучающиеся должны иметь равные возможности добиться успеха);
- своевременности (поддержание развивающей обратной связи);
- эффективности (соответствие результатов деятельности поставленным задачам).

Виды практических и экзаменационных заданий по чтению, говорению, аудированию и письму

Чтение

- чтение со словарем текстов, связанных с будущей профессией студента.
- формирование умения читать без словаря тексты по пройденной тематике и тексты, содержание которых может служить предметом обсуждения на иностранном языке.

Говорение и аудирование

- умение участвовать в несложной беседе на темы повседневной жизни, учебы и работы.
- умение понять небольшие по объему звучащие аутентичные тексты и выполнить задания, связанные с проверкой понимания на слух.
- знакомство с культурными традициями стран изучаемого языка и овладение формами речевого этикета.

Письмо

- умение кратко излагать информацию, полученную при чтении.
- умение заполнять анкеты и писать деловые письма.

Письмо и учебный перевод рассматриваются не как цель, а как средство обучения, входящее в систему упражнений при объяснении, закреплении и контроле языкового материала и его понимание при чтении.

Примерные задания по «Английскому языку»

№ 1. ART OR SCIENCE?

Like most things in our modern, changing world, the function of management is becoming more complex. The role of a manager today is much different from what it was one hundred years, fifty years or even twenty-five years ago. At the turn of the century, for example, the business manager's objective was to keep his company running and to make a profit. Most firms were production oriented. Few constraints affected management's decisions. Governmental agencies imposed little regulations on business. The modern manager must now consider the environment in which the organization operates and be prepared to adopt a wider prospective. That is, the manager must have a good understanding of management principles, an appreciation of the current issues and broader objectives of the total economic political, social, and ecological system in which we live, and he must possess the ability to analyze complex problems.

The modern manager must be sensitive, and responsive to the environment — that is he should recognize and be able to evaluate the needs of the total context in which his business functions, and he should act in accord with his understanding.

Modern management must possess the ability to interact in an evermore-complex environment and to make decisions. A major part of the manager's job will be to predict what the environment needs and what changes will occur in the future.

Organizations exist to combine human efforts in order to achieve certain goals. Management is the process by which these human efforts are combined with each other and with material resources. Management encompasses both science and art. In designing and constructing plans and products, management must draw on technology and physical science, of course, and, the behavioral sciences also can contribute to management. In handling people and managing organizations it is necessary to draw on intuition and subjective judgment.

№ 2. HISTORY OF ECONOMICS

In the 1500s there were few universities. Those that existed taught religion, Latin, Greek, Philosophy, history and mathematics. No economics. Then came the enlightenment (about 1700) in which reasoning replaced God as the explanation of why things were the way they were. Pre-Enlightenment thinkers would answer the question, «Why am I poor?» with, «Because God wills it». Enlightenment scholars looked for a different explanation. « Because of the nature of land ownership* is one answer the found.

The amount of information expanded so rapidly that it had to be*di-vided or categorized for an individual to have hope of knowing a subject. Soon philosophy

Was subdivided into science and philosophy. In the 1700s, the sciences were split into natural sciences and social sciences. The late 1800s and early 1900s social science itself split into subdivisions: economics, political science, history, geography, sociology, anthropology, and psychology. Many of the insights about how the economic system worked were codified in Adam Smith's *The wealth of Nations*, written in 1776. Throughout the 18th and 19th centuries economists such as Adam Smith, Thomas Malthus, John Stuart Mill, David Ricardo, and Karl Marx were more than economists; they were social philosophers who covered all aspects of social science. These writers were subsequently called Classical economists. Alfred Marshall continued in that classical tradition, and his book, *Principles of Economics*, published in the late 1800s, was written with the other social sciences in evidence. But Marshall focused on the questions that could be asked in a graphical supply-demand framework. In doing so he began what is called neo-classical economics. Afterwards Marshal's analysis was downplayed, and the work of more formal economists of the 1800s (such as Leon Warlas, Francis Edge-worth, and Antoine Cournot) was seen as the basis of the science of economics. Economic analysis that focuses only on formal interrelationships is called Walrasian economics....

№ 3. «INTERNATIONAL» MANAGERS

Managers who can operate effectively across cultures and national borders are invaluable in global business. As more and more companies expand abroad, competition for top talent to run new international operations will steadily grow.

The 2010s will test the capacities of multinational corporations to react rapidly to global changes in human resources as in all other areas of the company. Global selection systems enable a company to find the best person anywhere in the world for a given position. The system measures applicants according to a group of 12 character attributes. These twelve categories are: motivations, expectations, open-mindedness, and respect for other beliefs, trust in people, tolerance, personal control, flexibility, patience, social adaptability, initiative, and risk-taking, sense of humor, interpersonal interest, and spouse communication. An effective international executive displays a combination of desirable personal qualities. These include adaptability, independence, leadership, — even charisma. What part can management education play in developing the international manager? A good deal. Management education can provide training in international marketing, finance and such international relations. Knowledge areas the international manager will need include understanding of the global economy and foreign business systems, international marketing, international financial management, political risk analysis and the ability to analyze and develop sophisticated global strategies. We can also point to skills such as communication, leadership, and motivation, decision-making, team-building and negotiation. Research indicates that national cultural differences can have important effects. The international manager is said to spend over half of his or her time in negotiation. International managers should know how foreign cultures affect organizational behaviour and management style. They should understand how their own culture affects their own style.

№ 4. SCIENTIFIC MANAGEMENT

No one has had more influence on managers in the 20th century than Frederick W. Taylor, an American engineer. He set a pattern for industrial work which many others have followed, and although his approach to management has been criticized, his ideas are still of practical importance. Taylor founded the school of Scientific Management just before the 1914-18 war. He argued that work should be studied and analyzed systematically. The operations required to perform a particular job could be identified, then arranged in a logical sequence. After this was done, a worker's productivity would increase. The new method was scientific. The way of doing a job would be no longer be determined by guesswork and rule-of-thumb practices. If the worker followed the prescribed approach, his-her output would increase. Taylor's solutions to the problems were based on his own experience. He conducted many experiments to find out how to improve productivity. He felt that managers used not the right methods and the workers didn't put much effort into their job. He wanted a new approach to be adapted to their work. The new way as follows.

№ 5. EACH OPERATION OF A JOB WAS STUDIED AND ANALYZED

Using the information, management worked out the time and method for each job, and the type of equipment. The work was organized so that the worker's only responsibility was to do the job in the prescribed manner. Men with the right physical skills were selected and trained for the job. The weakness of his approach was that it focused on the system of work rather than on the worker. With this system a worker becomes a tool in the hands of management. Another criticism is that it leads to deskilling - reducing the skills of workers. And with educational standards rising among factory workers, dissatisfaction is likely to increase.

№ 6. THE BASICS OF CORPORATE STRUCTURE

CEOs, CFOs, presidents and vice presidents: what's the difference? With the changing corporate horizon, it has become increasingly difficult to keep track of what people do and where they stand on the corporate ladder. Should we be paying more attention to news relating to the CFO or the vice president? What exactly do they do?

Corporate governance is one of the main reasons that these terms exist. The evolution of public ownership has created a separation between ownership and management. Before the 20th

century, many companies were small, family owned and family run. Today, many are large international conglomerates that trade publicly on one or many global exchanges.

In an attempt to create a corporation where stockholders' interests are looked after, many firms have implemented a two-tier corporate hierarchy. On the first tier is the board of governors or directors: these individuals are elected by the shareholders of the corporation. On the second tier is the upper management: these individuals are hired, by the board of governors. Let's begin by taking a closer look at the board of governors and what its members do. Board of Directors. Elected by the shareholders, the board of directors is made up of two types of representatives. The first type involves individuals chosen from within the company. This can be a CEO, CFO, manager or any other person who works for the company on a daily basis. The other type of representative is chosen externally and is considered to be independent from the company. The role of the board is to monitor the managers of a corporation, acting as an advocate for stockholders. In essence, the board of directors tries to make sure that shareholders' interests are well served. Board members can be divided into three categories: - Chairman — Technically the leader of the corporation, the chairman of the board is responsible for running the board smoothly and effectively. His or her duties typically include maintaining strong communication with the chief executive officer and high level executives, formulating the company's business strategy, representing management and the board to the general public and shareholders, and the maintaining corporate integrity. A chairman is elected from the board of governors. Inside Directors - These directors are responsible for approving high-level budgets prepared by upper management, implementing and monitoring business strategy, and approving core corporate initiatives and projects. Inside directors are either shareholders or high-level management from within the company. Inside directors help provide internal perspectives for other board members. These individuals are also referred to as executive directors if they are part of company's management team. Outside directors - While having the same responsibilities as the inside directors in determining strategic direction and corporate policy, outside directors are different in that they are not directly part of the management team. The purpose of having outside directors is to provide unbiased and impartial perspectives on issues brought to the board.

№ 7. THE JOB OF MANAGEMENT

A strong management is the backbone of any successful company. This is not to say that employees are not also important, but it is management that ultimately makes the strategic decisions. You can think of management as the captain of a ship. While not physically driving the boat, he or she directs others to look after all the factors that ensure a safe trip. Management Career Paths A management career path is not a straight line. Nor is it the same for everyone. Yet all management career paths have a starting point. All have milestones along the way. Each path leads managers to what they need to know based on where you are in your career and where your interests lie. On each visit you can go further along the path retrace steps along the same path, or start down a new path.

Five paths are listed below

1. Considering Management

This person wonders whether a management career is for them. Maybe someone has suggested it. Maybe they just feel they can do it better than their current boss. Take this path to learn more about what management does and whether management might be for you.

2. Just Starting Management

This person has just started or is about to start, their first management job. This path will guide you through those first confusing challenging days and months. It takes you through the basic knowledge needed to be a manager and how to deal with the problems that crop up.

3. Going for it

This person has decided to try the management career path. They have no management experience yet, but are interested and motivated. This path leads to the knowledge and skill needed to land that first management job.

4. Experienced manager

This manager has had several years experience in management. He or she has had time to make mistakes and achieve some successes in the real world and now want to improve. This path leads to the resources to improve their skills and their promotion potential.

5. Management Pros and Consultants

These are veteran managers interested in increasing and sharing their professional knowledge and experience. They have managed different and difficult opportunities, but they know there is always more to learn. This path connects them with their peers and to cutting-edge theory.

№ 8. LONDON AND FINANCE

London, the capital of the United Kingdom, is a political, cultural, commercial, industrial and financial centre of the country. At the same time London is one of the world's financial capitals. The business centre of London is the City, where numerous banks, various exchanges, insurance offices, shipping and other companies have their head offices.

London is also the headquarters of many prominent international banking and insurance concerns which deal in foreign shares, insurance and bonds and handle English investments in other countries. The central feature of government finance is the Bank of England, founded under a royal charter as a private company in 1694 to provide loans to the Government and nationalized in 1946 by Act of Parliament. The Bank of England is the country's national bank, it carries out government monetary policies and acts as the 'banker's bank' for privately owned banks and other Commonwealth nations. Most domestic banking operations of the United Kingdom are carried on by the commercial clearing banks. The main commercial banks are Lloyds Bank, Barclays Bank, Midland Bank and National Westminster Bank, often referred to as 'the Big Four'. Paper currency in circulation is issued by the Bank of England. The monetary unit is the pound sterling equal to 100 pence.

№ 9. THE LONDON STOCK EXCHANGE

London, the capital of the United Kingdom, is a political, cultural, commercial, industrial and financial centre of the country. At the same time London is one of the world's financial capitals. The business centre of London is the City, where numerous banks, various exchanges, insurance offices, shipping and other companies have their head offices. At the heart of the City is the London Stock Exchange where millions of shares and securities are traded daily. There are also exchanges in several other cities of the United Kingdom but the London Stock Exchange is the most important. Here through the Exchange members the investor can buy or sell shares in any of the thousands of companies which are quoted on the Exchange and many more companies which are quoted on recognized exchanges overseas. The London Stock Exchange offers the largest range and number of securities quoted on any Stock Exchange in the world. In volume of business it ranks third to New York and Tokyo. London is also the headquarters of many prominent international banking and insurance concerns which deal in foreign shares, insurance and bonds and handle English investments in other countries.

№ 10. AVEXING MARKET

The urge to call the market's direction is fierce. Trouble is that is devilishly hard to do. It's best to be wary of those who build their investment strategies around market timing. Also dangerous: people who think they see turning points at which all the old laws about investing are repealed. In the late 1990s a lot of investors were convinced that technology had given rise to a new paradigm in which the market's direction would be ever sky-ward. The mantra of that era — «It's different this time» — came crashing down when investors realized that profit-free Internet companies weren't such a good idea after all.

Vintage periodicals give us a window on how wrong market forecasts can be. My collection of market memorabilia includes the 1979 BusinessWeek issue with the infamous

«Death of Equities cover. I also retain a lesser-known and more accurate FORBES issue from a month later, «Back From the Dead?», pooh-poohing the silly notion that stocks were finished just because there had been a prolonged bear market. The roaring 1980s gave lie to the BusinessWeek story. One thing that hasn't changed is the long-term viability and resilience of the stock market. Let's look at what has changed. Another old magazine I own, a 1950 Time, had a cover highlighting very cheap blue chips with very high yields. General Motors had a price/earnings multiple of 6 and a dividend yield of 11%, Boeing a 7 P/E and an 8.6% yield, Phelps Dodge a 7 P/E and an 8.3% yield. At the time the S&P 500 had an average P/E of 7 and yielded 6.9%. All this came at a time when long-term Treasuries offered a mere 2.3% yield to maturity.

№ 11. STOCK MARKETS

Today the S&P 500 has a 19 P/E and a 2% dividend yield. It's not as cheap as it was 55 years ago. But does that mean that stocks are a bad buy? No. The current market is different in that it is the first bull market in the last half-century where multiples have contracted. At the start of this bull market in October 2002, the market P/E was 27. Stocks have since climbed, yet multiples are down because earnings have climbed even faster.

My firm recently analyzed the market's reaction to three dozen monthly economic indicators and found that the ones with the greatest effect are not those that measure the economy, inflation or monetary conditions. Rather, the sharpest moves come from sentiment measures such as consumer confidence. Technical analysis doesn't offer much help here. Technicians, noting the strength in the advance-decline line lately, have forecast at least six more months of higher prices. Of course, when more stocks are advancing than declining it is a bullish signal. These same worthy souls apparently have forgotten the lesson of 1999, when they argued that the market was going down because that indicator was negative; the S&P ended that year with a 19% gain. My hint on the advance-decline line is that within a bullish climate it tends to peak 12 months before the market. No one can tell when it is peaking until afterward, though.

№ 12. HISTORY OF THE BANK

This area of the website provides material on the history of the Bank of England. There are various histories to look at on the site, charting different periods and aspects of the Bank's past. Further information about the Bank's past and its historical collections and records are available in the Museum area of the site. The Bank of England was founded in 1694 to act as the Government's banker and debt-manager. Since then its role has developed and evolved, centred on the management of the nation's currency and its position at the centre of the UK's financial system. The history of the Bank is naturally one of interest, but also of continuing relevance to the Bank today. Events and circumstances over the past three hundred or so years have shaped and influenced the role and responsibilities of the Bank. They have moulded the culture and traditions, as well as the expertise, of the Bank which are relevant to its reputation and effectiveness as a central bank in the early years of the 21st century. At the same time, much of the history of the Bank runs parallel to the economic and financial history, and often the political history, of the United Kingdom more generally. If you want to get closer to the Bank's history and are visiting London, the Bank's Museum provides a unique insight into the history of the Bank and its business, alongside a great deal of material about the Bank today.

№ 13. THE BANK OF ENGLAND AND THE MARKETS

The Monetary Policy Committee sets the Bank of England's official repo rate, the main instrument of monetary policy. The Bank implements this rate through its open market operations in the wholesale sterling money markets. The Bank deals in the foreign exchange market as part of its day-to-day management of the "Exchange Equalisation Account" - which holds the UK's foreign currency and gold reserves. These may be used, subject to policy objectives, to attempt to influence the exchange rate in case of need. The Bank also operates in

the foreign exchange market on its own behalf, and acting on behalf of customers. The Bank operates sterling and euro Real Time Gross Settlement (RTGS) [payments systems](#). The Bank chairs a number of market committees Paul Tucker, Executive Director for Markets, chairs the [Sterling Money Markets Liaison Group](#) (MMLG). The group meets quarterly as a means for the Bank and market practitioners to maintain regular contact with each other at a senior level. In addition to members from the market, who come from a broad range of institutions, there are also members from trade organisations and official bodies. Others are occasionally invited to discuss matters of particular interest. An article in the Winter 2001 Bank of England Quarterly Bulletin put the work of the MMLG and the Stock Lending and Repo Committee in context with the Bank's other market liaison and intelligence activities.

№ 14. BAKING IN GREAT BRITAIN

The UK's long history as a leader in world trade has always made its bankers, investors, traders and insurance experts look overseas for business. And so even when the UK's share of visible world trade slipped back, UK financial skills and experience were needed by other countries.

As modern communications have made it easier for countries to trade with each other in recent years, the importance of UK financial services has become even more marked.

In London today you will still find some of the great names of 19th century banking and finance on display. Most have become parts of larger groups, many of them foreign-owned, as a consequence of globalization and market reforms. The UK's share of world trade, has fallen but not its role in helping to finance that trade. What did the goldsmiths of the seventeenth century do to protect stocks of precious metals? The goldsmiths of the seventeenth century built strong vaults to protect stocks of precious metals.

Примерные задания по «Немецкому языку»

№1. DEUTSCHLAND

Deutschland wurde nach dem Ende des zweiten Weltkrieges geteilt. Seit 1949 gab es auf deutschem Boden zwei Staaten. Die Bundesrepublik Deutschland (die BRD) entstand auf dem Territorium der ehemaligen Besatzungszonen Großbritanniens, Frankreichs und der USA. Die Deutsche Demokratische Republik (die DDR) wurde auf dem Territorium der früheren sowjetischen Besatzungszone gebildet. Zur Hauptstadt der BRD wurde die Stadt Bonn gewählt. Die Hauptstadt der DDR war Berlin (sein östlicher Teil). Der westliche Teil Berlins — das sogenannte Westberlin — hatte einen besonderen Status. Im Jahre 1961 wurde zwischen dem östlichen Teil Berlins und Westberlin eine Mauer errichtet.

Im Sommer und Herbst des Jahres 1989 flohen mehr als 225 000 Menschen aus der DDR. Sie kamen auf Umwegen durch Ungarn, durch die Tschechoslowakei und durch Polen in die Bundesrepublik Deutschland.

Im Herbst 1989 begannen in der DDR große, friedliche Demonstrationen. Die Demonstranten forderten Reisefreiheit, Meinungsfreiheit, Pressefreiheit und freie Wahlen. Viele hunderttausend Menschen riefen „WIR sind das Volk“ und verlangten demokratische Reformen. Das politische System der DDR brach zusammen. Die Grenze zur Bundesrepublik wurde geöffnet. Die „berühmte“ Berliner Mauer wurde zerstört. Am 18. März 1990 fanden in der DDR die ersten freien Wahlen statt. Und am 3. Oktober 1990 wurde die DDR mit der BRD vereinigt. „Der Tag der Deutschen Einheit“ wird der Nationalfeiertag. An Stelle der BRD und der DDR ist bei der UNO Bundesrepublik Deutschland (die BRD—Germany) getreten. Zur Hauptstadt des vereinten Deutschlands wurde nach langen Debatten die Stadt Berlin. Aber die Verlegung von Parlament und Regierung nach Berlin wird sich in mehreren Etappen vollziehen. Alle jetzigen Grenzen sind von Deutschland anerkannt worden. Damit hat ein grundsätzlich neues Kapitel in der Geschichte Deutschlands angefangen. Die Wiedervereinigung Deutschlands ist ein Schritt zum einheitlichen Europa.

Nach der Vereinigung beträgt die Bodenfläche Deutschlands etwa 357 000 qkm (Quadratkilometer). Die Einwohnerzahl des vereinten Deutschlands beträgt etwa 84 Millionen Menschen und etwa 7 Millionen Ausländer.

Sein Klima ist gemäßigt; es ist also im Sommer nicht zu heiß und im Winter nicht zu kalt. Das ganze Jahr hindurch kann das Wetter wechseln. Es kann zu allen Jahreszeiten regnen. Im Winter, vor allem im Januar und Februar, schneit es. Die Temperaturen können bis auf minus 15 oder 20 Grad sinken, besonders während der Nacht. Eine Kältewelle dauert aber meistens nicht sehr lange, vielleicht nur acht oder zehn Tage. Im Sommer können die Temperaturen manchmal bis auf plus 35 oder 40 Grad steigen. Der Wind kommt oft vom Westen und bringt vom Atlantik (vom Atlantischen Ozean) der Regen mit.

Die Gebirgslandschaften sind natürlich besonders schön, aber auch im Norden gibt es schöne Gegenden, z.B. die Lüneburger Heide zwischen Hannover und Hamburg oder die Küsten der Nord- und Ostsee. Überall in Deutschland gibt es auch alte und interessante Städte mit vielen historischen Bauwerken. Der Rhein ist ein großer Fluß im Westen, der in die Nordsee fließt und an dem die Stadt Köln liegt. Ebenfalls in die Nordsee münden die Weser und die Elbe. An der Mündung der Weser liegt Bremen, an der Mündung der Elbe liegt Hamburg. Das sind die beiden großen Hafenstädte in Deutschland. Ein anderer großer Fluß ist die Oder, die in die Ostsee fließt. Alle diese Flüsse fließen von Süden nach Norden. Nur ein großer Fluß macht eine Ausnahme; das ist die Donau, die vom Schwarzwald kommt und nach Osten fließt. Der Rhein hat einige wichtige Nebenflüsse, an denen große oder bekannte Städte liegen: der Main mit Frankfurt und Neckar mit Stuttgart und der alten Universitätsstadt Heidelberg.

№2. DAS LAND, WO MAN DEUTSCH SPRICHT

Deutsch spricht man in der BRD, Österreich, in der Schweiz, im Fürstentum Liechtenstein und im Großherzogtum Luxemburg.

Die Bundesrepublik Deutschland ist ein ziemlich großer Staat in Mitteleuropa. Die Hauptstadt ist Berlin, aber außer ihm gibt es noch viele Kulturzentren: Köln, München, Dresden, Aachen, Bremen, Düsseldorf. Deutschland ist ein Land mit schöner Natur, reicher Geschichte, hochentwickelter Industrie, vielen Nationen, einzigartiger Kultur.

Deutsche Kunst hat gemeinsame Wurzeln mit romanischen, skandinavischen und osteuropäischen. Heutzutage können wir alle Stilarten und Kunstepochen in deutschen Städten und Dörfern beobachten: altgermanische Totemtiere auf Stadtwappen und klassische Paläste, skandinavische Motive in der Heraldik und christliche Symbole des Mittelalters, romanische Klöster und das moderne Gebäude des Bundestages, Kirchen in Gotik und lutherische Kirchen, altslawische Namen und echte deutsche Traditionen.

Der Bundesstaat Österreich liegt im südlichen Mitteleuropa. 996 taucht zum ersten Mal in einer Urkunde der Name Österreich als „Ostarrich“ (= Ost-Reich) auf. Österreich liegt im südlichen Mitteleuropa. Es ist kleiner als Deutschland, aber etwa doppelt so groß wie die Schweiz. Seine Fläche beträgt etwa 84000 km². In Österreich leben 7,5 Millionen Einwohner. Es grenzt an die Schweiz, Italien, Slowenien, Ungarn, Tschechien, an die Slowakei, Deutschland und Liechtenstein.

Österreich ist ein Bundesland und besteht aus neun Bundesländern — Wien, Burgenland, Oberösterreich, Niederösterreich, Steiermark, Tirol, Kärnten, Vorarlberg und Salzburg. Wien ist auch die Hauptstadt Österreichs. Österreich ist ein neutraler Staat. In Wien befinden sich viele internationale Organisationen.

Österreich ist ein Alpenland, Dort gibt es blaue Seen, bewaldete Berge, malerische Städte und Dörfer. Österreich ist ein ideales Land für die Touristen. In den Alpen kann man Ski laufen, Wanderungen machen, die Sehenswürdigkeiten Wiens und anderer Städte bewundern und schöne Musik hören.

Die Kulturgeschichte Österreichs ist in erster Linie durch seine geografische Lage bestimmt. Es liegt im Schnittpunkt dreier Kulturkreise: des romanischen, des germanischen, des slawischen.

Die Hauptstadt Wien wurde noch in der Zeit der Römer gegründet und Vindobonna genannt. Die schöne Hauptstadt hat viele Sehenswürdigkeiten, z.B. den Stephansdom mit dem 136,7 m hohen Südturm, der das bekannteste Symbol von Wien ist, das Gebäude der Universität, die Oper usw.

Wien ist auch die Stadt der Musik bekannt. Haydn, Mozart und Beethoven lebten hier und schufen ihre großen Symfonien. Weltbekannt sind auch Maler Gustav Klimt, Schriftsteller Hugo von Hofmannstahl und Franz Kafka.

Die Schweiz liegt am südlichen Rand Mitteleuropas. Sie ist hauptsächlich ein Gebirgsland. Ihre Fläche beträgt über 41000 km². Hier leben ungefähr 6,5 Millionen Einwohner. Die Nachbarstaaten sind Frankreich, Deutschland, Österreich, Liechtenstein und Italien. Die Schweiz ist eine Bundesrepublik, die aus 26 Kantonen besteht. Jeder Kanton ist wie ein kleiner Staat. In der Schweiz gibt es 4 Landessprachen: Deutsch, Französisch, Italienisch und Rätoromanisch. Die Hauptstadt der Schweiz ist Bern.

1291 gilt als Gründungsjahr des Staates. Heutzutage ist die Schweiz der Staat, dessen Grundprinzip die Neutralität ist. Die Schweiz ist kein UNO-Mitglied, aber Bern, Genf, Zürich, Basel und andere Städte sind der Sitz der verschiedenen Weltorganisationen.

Die Schweiz ist kein großes Land, aber dank ihrer Schönheit wurde sie weltbekannt. Die Natur ist hier wunderschön: Berge und Täler, Wälder und Wiesen, viele kleine und große Seen. Die Schweiz ist ein Hochgebirgsland. Man kann das herrliche Panorama der Alpen bewundern. Durch die natürliche Schönheit ist die Schweiz zu einem sehr geliebten Zentrum des Tourismus geworden. Die Kurorte der Schweiz mit dem gesunden Klima sind sehr beliebt.

Weltbekannt sind: die Schweizer Uhren, Schweizer Käse, Schweizer Schokolade und natürlich die Schweizer Banken. In der Schweiz haben verschiedene internationale Organisationen ihren Sitz, besonders in Genf. Hier finden viele Kongresse und Konferenzen statt.

Die Schweiz ist das Land mit hoher Kultur. Es hat reiche literarische Traditionen. Weltbekannt sind die Namen des Philosophen Rousseau, des Schriftstellers und Pädagogen Pestalozzi, der Schriftsteller und Dichter Gottfried Keller und Konrad Ferdinand Meyer, unserer Zeitgenossen, der Dramatiker Friedrich Dürrenmatt und Max Frisch.

№3. INDUSTRIE - UND HANDELSKAMMER

Industrie- und Handelskammer (IHK), Selbstverwaltungs- und Interessenorganisation der gewerblichen Wirtschaft, die für die Unternehmen ihres Bezirkes zuständig ist und das Gesamtinteresse ihrer Angehörigen zu wahren hat. Eine IHK ist Körperschaft des öffentlichen Rechts und u. a. für die Aus- und Weiterbildung, die Bestellung von Sachverständigen, die Abnahme von Prüfungen und die Ausstellung von amtlichen Außenhandelsdokumenten zuständig. Für bundesweit über drei Millionen Unternehmen besteht Zwangsmitgliedschaft in den insgesamt 82 IHK, die zum Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) zusammengeschlossen sind. Sitz des DIHK ist Berlin. Er wurde 1861 als Deutscher Handelstag gegründet, 1935 aufgelöst und 1949 neu gegründet. 2001 wurde er von Deutscher Industrie- und Handelstag (DIHT) in DIHK umbenannt. Als Interessenorganisationen im Ausland existieren in über 70 Ländern Außenhandelskammer-(AHK) Büros mit freiwilliger Mitgliedschaft und Repräsentanzen oder Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft. Der Verein der IHK-Verweigerer, 1996 gegründet, hat seinen Sitz in Dortmund. Schwerpunkt der IHK-Arbeit über den engeren gesetzlichen Auftrag hinaus sind die Interessenvertretung in der kommunalen und regionalen Politik und die internen Beratungsangebote zu betrieblichen, rechtlichen und wirtschaftspolitischen Fragen. Der DIHK wird als Spitzenorganisation der Wirtschaft an zahlreichen Anhörungen der Bundesregierung beteiligt. Größtes Problem der IHK ist die Zukunft der Zwangsmitgliedschaft. Zahlreiche Unternehmen wollen die Kosten sparen und drängen auf eine Aufhebung der Mitgliedschaftspflicht, während Verbände und Politiker die Struktur erhalten wollen. Ganze Branchen haben sich den „IHK-Verweigerern“ angeschlossen. Kritisiert wird auch, dass ihr Apparat überdimensioniert ist, die Haushalte als

einzig der öffentlich-rechtlichen Körperschaften nicht von Rechnungshöfen geprüft worden und die Organisation insgesamt wenig demokratisch und transparent sei. Während die IHK die Interessen aller Mitglieder vertreten müssen, betrachten diese sich untereinander eher als Konkurrenten. Außerdem sehen Unternehmen ihre Partikularinteressen (nach Betriebsgrößen oder Branchen) eher in den Fachverbänden mit freiwilliger Mitgliedschaft, die sich um ihre Attraktivität bemühen müssen, gewahrt.

№4. ANGEBOT

Ein Angebot ist die Willenserklärung des Bieters, einer anderen Person eine Ware, Dienstleistung oder Sache zu bestimmten Bedingungen (auch, „Konditionen“ genannt) zu verkaufen, zu erbringen, zu verleihen, zu vermieten, zu verpachten, also zu überlassen. Um die Bedingungen genau zu beschreiben, müssen Angaben über die Art, die Beschaffenheit, die Güte, die Menge, den Preis, die Art und den Zeitpunkt der Lieferung/ Leistung sowie über die Art und den Zeitpunkt der Zahlung gemacht werden. Außerdem sind der Erfüllungsort und der Gerichtsstand zu nennen. Durch Abgabe und Annahme eines Angebots kommt ein Vertrag zustande. Ein Angebot ist an keine bestimmte Form gebunden; es kann sowohl mündlich als auch schriftlich abgegeben werden. Die Erfahrung hat jedoch gezeigt, dass es sinnvoll ist, ein mündliches Angebot schriftlich zu bestätigen, um Missverständnisse von vornherein zu vermeiden und um bei eventuellen späteren Streitigkeiten über Beweismaterial zu verfügen. Der Bieter ist so lange an sein Angebot gebunden, bis der Empfänger die Bindung durch Nichtannahme, nicht rechtzeitige Annahme oder Änderung der Bedingungen zum Erlöschen bringt. Aus diesem Grunde muss der Bieter vor der Angebotsabgabe gut überlegen, welche Zugeständnisse er machen kann und will. Angebote ohne jede Zeit-, Mengen- oder Preisbegrenzung beinhalten oft für den Bieter ein erhebliches Risiko. Aus diesem Grunde werden Offerten sehr oft „freibleibend“ oder in bestimmten Bestandteilen eingeschränkt abgegeben. Angebote, die Anwesenden oder Gesprächspartnern am Telefon abgegeben werden, sind sofort bei Abgabe wirksam. Die Bindung an das Angebot gilt dann nur für die Dauer der Unterredung, wenn es vom Angebotsempfänger nicht in dieser Zeit angenommen wird. Der einem Abwesenden gemachte Antrag kann nur bis zu dem Zeitpunkt angenommen werden, zu dem der Antragende den Eingang der Antwort unter regelmäßigen Umständen erwarten darf. Hat der Bieter für die Annahme des Antrags eine Frist bestimmt, so kann die Annahme nur innerhalb dieser Frist erfolgen. Unter bestimmten Umständen ist es möglich, ein Angebot zu widerrufen. Das Angebot kann bis zum Eintreffen beim Empfänger widerrufen werden; dafür muss ein Widerruf vor dem oder zumindest gleichzeitig mit dem Angebot beim Empfänger eintreffen. Bevor ein Bieter ein Angebot abgibt, sollte er prüfen, ob er genau weiß, was der Angebotsempfänger erwartet. Unaufgefordert abgegebene Angebote haben oft nur deshalb keinen Erfolg, weil sich der Bieter vorher nicht genug informiert hat und der Empfänger etwas ganz anderes oder etwas in anderer Form benötigt.

№5. MANAGEMENTTECHNIKEN

Um den Managern bei ihren Führungsaufgaben konkrete Hilfestellungen zu bieten, wurden Führungs- und Managementtechniken entwickelt. So genannte Managementtechniken versuchen, konkrete Empfehlungen für ein erfolgreiches Führungsverhalten zu geben und die Auswirkungen auf die gesamte Organisation eines Unternehmens aufzuzeigen. Obwohl die meisten dieser Techniken nur einen speziellen Aspekt der Führung berücksichtigen, haben sie in der Praxis eine weite Verbreitung gefunden. Die bekanntesten Managementtechniken sind folgende: Führung durch Zielvereinbarung, Führung durch Abweichungskontrolle und Eingriff in Ausnahmefällen, Führung durch Aufgabendelegation, Führung durch Systemsteuerung, Führung durch Motivation, Führung durch Zielvereinbarung (engl. Management by Objectives). Für dieses Modell sind eine Analyse des Ist-Zustandes sowie eine gemeinsam erarbeitete hierarchische Gliederung der Unternehmensziele notwendig. Durch diesen Ansatz werden die Ressourcen der Mitarbeiter mobilisiert, eine hohe Zielidentifikation erreicht und gleichzeitig die

Führungsspitze entlastet. Führung durch Abweichungskontrolle und Eingriff in Ausnahmefällen (engl. Management by Exception). Bei dieser Führungstechnik greift der Manager nicht ein, solange die Ergebnisse keine zu starken Abweichungen von den vorher festgesetzten Grenzen aufzeigen. Ziel ist darüber hinaus die Entlastung der Führung. Kritisch zu sehen ist, dass nur Negativabweichungen Beachtung finden. Positive Reaktionen haben keine Reaktionen zur Folge. Führung durch Aufgabendelegation (engl. Management by Delegation). Durch die Übertragung von Verantwortung übergibt der Vorgesetzte seinen Mitarbeitern nicht nur die eigentliche Aufgabe, sondern auch Kompetenzen und Spielräume. Die Führungskraft wird bei Detailaufgaben entlastet und kann sich auf die Führungsaufgaben konzentrieren. Führung durch Systemsteuerung (engl. Management by System). Unternehmen wird als großes System angesehen. Das Ziel dabei ist, alle Teilsysteme des Unternehmens einzubeziehen in ein bestmögliches Gesamtsystem.

№6. MARKETING

Marketing [engl. 'ma:kitin] ursprünglich die Gesamtheit der Massnahmen, die unmittelbar auf Verkauf, Vertrieb und Distribution von Gütern gerichtet sind (insoweit gleichbedeutend mit Absatz oder Absatzwirtschaft); heute eine Unternehmung. Konzeption, die davon ausgeht, dass sich alle Unternehmensaktivitäten zur optimalen Erfüllung der Unternehmensziele am Markt zu orientieren haben (marktorientierte Unternehmenspolitik). Der Begriff Marketing ist nach dem Ersten Weltkrieg in den USA entstanden und hat sich Ende der 50-er Jahre auch in Europa durchgesetzt. Ein völlig entsprechender deutscher Terminus existiert nicht. Durch das Marketing soll dem wirtschaftlichen Wandel von Verkäufermärkten (Knappheitswirtschaft mit Nachfrageüberhang) zu Käufermärkten Rechnung getragen werden..

Marketing umfasst drei Komponenten: zunächst eine unternehmensphilosophische Grundhaltung, bei der das Leistungsangebot (Produktionsprogramm) eines Unternehmens an die Bedürfnisse bestimmter Nachfragegruppen unter Berücksichtigung der eigenen Wettbewerbsposition möglichst optimal angepasst wird. Dies bedingt den Einsatz von Marketing- und Marktforschung zur Entdeckung von unbefriedigten Bedürfnissen oder die kreative Entwicklung neuer Problemlösungskonzepte. Durch eine solche Innovationsstrategie soll die eher passive Imitationsstrategie überwunden werden. Die zweite Komponente des Marketings ist der aktive und creative Einsatz verschiedener absatz- oder marketingpolitischer Instrumente zur Erschließung, Beeinflussung und Gestaltung eines Marktes sowie die bewusste Marktdifferenzierung durch Bildung von Marktsegmenten. Im einzelnen ergibt sich dabei eine Fülle möglicher Massnahmen der Produktionspolitik, der Werbung und anderer Instrumente der Kommunikationspolitik, der Preispolitik. Als dritte Komponente wird Marketing durch ein systematisches, auf Rationalität und Effizienz ausgerichtetes Managementverhalten charakterisiert, bei dem Planung, Organisation und Kontrolle zur zielbewussten Steuerung von Marketing-Prozessen eingesetzt werden.

№7. DER MARKT

Unter einem Markt versteht man den Ort des regelmäßigen Zusammentreffens von Angebot und Nachfrage. Der Markt ist in verschiedenen Dimensionen abzugrenzen, und zwar:

- in sachlicher Hinsicht;
- in räumlicher Hinsicht;
- in zeitlicher Hinsicht;
- in persönlicher Hinsicht.

In sachlicher Hinsicht ist zu fragen, ob die Unternehmung auf dem SBYwarenmarkt, dem ImbiY- und GenuYMittelmarkt oder dem Lebensmittelmarkt tätig ist. Je enger der Markt abgegrenzt wird, desto größer werden die Marktanteile einer einzelnen Unternehmung und desto bedeutender erscheint ihre Stellung im Markt. Im Rahmen der Analyse der Absatzpolitik einer Unternehmung ist es von besonderer Bedeutung festzustellen, inwieweit sich die Unternehmungen über die Art der Bedürfnisse, die sie befriedigen wollen, im klaren sind. Der

Markt ist aber auch in räumlicher Hinsicht abzugrenzen. Im Regelfall lassen sich ein Kerngebiet und Randgebiete unterscheiden. Auch heute noch verfügen beispielweise Brauereien in der Nähe ihres Schornsteins über sehr viele höhere Marktanteile als in ihren weiter entfernt liegenden Marktgebieten. Ein drittes Problem der Marktbegrenzung ergibt sich schließlich aus der zeitlichen Dimension. So kann eine Unternehmung in einzelnen Zeitabschnitten (Jahren, Saisons) durchaus sehr verschiedene Marktanteile erzielen. Schließlich kann die Betrachtung auf bestimmte Abnehmergruppen eingegrenzt werden (z. B. Schüler). Im Rahmen der Wettbewerbspolitik ist es festzustellen, ob eine Unternehmung eine marktbeherrschende Stellung innehat, was auch die Ermittlung von Marktanteilen und damit die Ermittlung der Grenzen des Marktes in den vier angegebenen Dimensionen voraussetzt. Die Marktabgrenzung ist von großer Bedeutung, weil sie dabei zu stellende Frage nach der Art des zu befriedigenden Bedürfnisses als eine Schlüsselfrage für den Erfolg im Markt gesehen wird.

Das Problem der Marktabgrenzung stellt im Kern ein Prognoseproblem dar: Wie werden die Nachfrager auf bestimmte absatzpolitische Maßnahmen reagieren? Die Gruppen von Nachfragern verhalten sich unterschiedlich. Man spricht von Marktsegmenten; alle Personen innerhalb eines Segmentes können auf den Einsatz bestimmter absatzpolitischer Instrumente gleichartig und vorhersehbar reagieren. Besonders wichtig für die Segmentierung sind auch jene Merkmale, mit denen das Verhalten der Konsumenten in der Vergangenheit erfasst wird, z. B. die Einteilung in Intensiv-, Normal-, Wenig- und Nicht-Käufer; b) der Typ der Geschäfte, die in letzter Zeit bevorzugt aufgesucht wurden; c) Markentreue. Wenn ein Anbieter so Einblick in die Struktur des Marktes oder der Nachfrager hat, wird er eher in der Lage sein zu prognostizieren, wie sich die Nachfrager bei einer bestimmten Absatzpolitik verhalten werden. Die Entwicklung der Absatzpolitik erfordert also, dass eine Unternehmung überlegt, welche Nachfrager sie mit ihren Produkten ansprechen will, wie die Lage dieser Nachfrager ist, aus welchen Gründen und für welche Zwecke sie das Produkt erwerben, welche Alternativen ihnen offenstehen usw, kurz, welches die Bestimmungsfaktoren für das Verhalten der Nachfrager sind. Or tout n'est pas perdu: les cadres rólent, mais 91% d'entre eux, soit l'immense majoritř, sont satisfaits de la mission qui leur est confiee. Si mřsente il y a, ce n'est peut-řtre qu'un quiproquo... ou un management inadřquat: 28% seulement des cadres s'estiment aujourd'hui trřs satisfaits de leur hiřrarchie, contre 33% il y a un an. Ah, les petits chefs!

Примерные задания по «Французскому языку»

№ 1. L' ÉCONOMIE DE LA FRANCE

L'économie de la France, comme l'économie de n'importe quel autre pays, se développait et se développe d'une manière cyclique. L'économie de la France connaissait les diminutions économiques. L'économie de la France et les montées connaissaient et connaissent le développement cyclique.

Comme n'importe quelle économie, l'économie de la France, en premier lieu, se fonde sur les ressources du pays, au niveau du développement de sa population, sur ses partialités et les particularités. L'économie de la France comprend quelques parties.

L'économie de la France, dire plus exactement sa partie agraire, est construite par les terres fertiles et le climat modéré du pays. En remerciant ces deux conditions, l'économie de la France se développe selon telles.

№ 2. L' AGRICULTURE DE LA FRANCE

L'economie de la France reçoit le revenu annuel immense de la vente des vins dans le monde entier. Ainsi l'économie de la France s'enrichit chaque année, en vendant a tous les pays du monde prřs de 60 millions d'hectolitres du beau vin de France.

L'économie de la France dans le degré considérable dépend de la croissance et du développement d'une telle branche de l'agriculture comme l'élevage. Aujourd'hui la France est le

plus grand producteur de la viande et les produits laitiers dans les pays de la CE. L'économie de la France, cependant, ne se limite pas à l'agriculture.

La partie importante de l'économie de la France est constituée par ses minéraux: le gisement du minerai de fer en Lorraine, l'Anjou et la Normandie, les gisements du pétrole et le gaz naturel dans les pays situés au pied des monts de Pirenée, et les gisements des bauxites en Provence. L'économie de la France est remarquable par la production de l'équipement pour l'élaboration des minéraux, le développement de l'aéronautique, l'électronique, l'industrie alimentaire et biochimique.

Nº 3. LA SPHERE DES FINANCES

L'industrie textile éprouve maintenant une certaine diminution. Elle éprouve la crise de la sidérurgie et l'aciérie. Mais toutes ces complexités ne se font pas vraiment sentir fortement sur l'état total de l'économie du pays.

L'économie de la France possède les succès dans la sphère des finances. L'économie de la France se développe grâce au montant raisonnable des impôts, le système développé de l'assurance, le changement assez harmonieux des prix de l'immobilier et d'autres points caractérisant sa „santé“.

L'économie de la France dépend beaucoup du développement de l'économie énergétique, du développement de l'électronucléaire qui a commencé la croissance particulièrement systématique après la crise énergétique. En prévoyant la réception plus de moitié de l'énergie électrique avec l'aide des réacteurs atomiques, cela retire la question sur l'élaboration trop active des minéraux. Eh bien, et de plus, il faut dire que l'économie de la France, comme l'économie de la plupart des pays du monde, dans le degré considérable dépend des succès dans le commerce extérieur.

Nº 4. BACOU-DALLOZ RENOUVE AVEC LA CROISSANCE

Le premier fabricant mondial d'équipements de protection individuelle commence l'année 2008 en fanfare. Avec une hausse de plus de 11%, son titre a caracolé cette semaine en tête des plus fortes hausses du SRD. Le marché a d'abord salué l'annonce d'une megacommande auprès de l'Etat français de masques respiratoires dans le cadre du plan de lutte contre le risque de grippe aviaire. Le contrat, qui apportera 80 millions d'euros de chiffre d'affaires répartis sur 2007 et 2008, vient s'ajouter aux 13 millions d'euros de masques déjà réservés en août et octobre 2008 par les autorités françaises.

Pour répondre à cette demande, Bacou-Dalloz va construire une nouvelle usine en Bretagne, augmentant sa capacité de production de 180 millions d'unités par an. De quoi donner un nouvel essor à cette activité, qui ne représente pour le moment que 3 millions d'euros de facturations chaque année, soit moins de 0,5% des ventes globales du groupe. Sans oublier l'impact positif sur les résultats consolidés car les masques produits répondant à des normes techniques très strictes dégagent une marge supérieure à la moyenne de celle du groupe actuellement. L'autre bonne nouvelle de la semaine est la venue de la publication du chiffre d'affaires 2008. Bacou-Dalloz a enfin renoué avec la croissance (+ 2,3%, à 694 millions d'euros) après trois années consécutives de déclin.

La stratégie de l'équipe dirigeante pilotée par Henri-Dominique Petit porte ses fruits. Fondée sur une innovation soutenue, une amélioration des services à la clientèle et le développement à l'international, en particulier l'Asie, elle doit aussi permettre d'améliorer la rentabilité.

À moins d'une forte surchauffe sur les matières premières ou d'une nouvelle pression sur le dollar, l'objectif de l'équipementier est de se rapprocher d'ici à 2008 de son plus haut niveau de rentabilité. L'exploitation de 15,5%, touchée en 2008, contre 13,4% attendu en 2009. Une telle perspective devrait suffire à soutenir le titre, qui n'a pas encore rattrapé son retard de valorisation. Bacou-Dalloz se négocie près de 12 fois les bénéfices et sa valeur d'entreprise

représente à peine 1,2 fois les ventes estimées pour 2009, soit une décote moyenne de 17% par rapport aux autres valeurs du secteur.

Nº 5. FRANCE TÉLÉCOM RISQUE DE PERDRE DURABLEMENT LA CONFIANCE DU MARCHÉ

Y-a-t-il un pilote dans l'avion? Si la question peut paraître saugrenue dans le cas de France Télécom, elle se pose bel et bien. Petit rappel des faits: fin juin 2008, l'opérateur historique de télécommunications dévoile son plan de développement NEXT pour la période 2008-2010, avec l'objectif d'une croissance moyenne des ventes de 3 à 5% par an sur la période et confirmation d'atteindre cet objectif en 2008.

Fin octobre de la même année, c'est-à-dire à peine plus de quatre mois plus tard, France Télécom revise à la baisse sa prévision de croissance du chiffre d'affaires pour 2008, désormais plafonnée à 3%. Et mercredi 11 Janvier, l'opérateur prévient que la croissance des ventes pour 2009 se limitera à 2%. Pis encore: l'excédent brut d'exploitation devrait reculer cette année de 1 à 2%. France Télécom a donc présenté fin juin 2008 un plan de développement sur trois ans devenu obsolète six mois plus tard. Si gouverner c'est prévoir, on peut s'interroger sur la capacité de la direction à anticiper le changement. La direction de l'opérateur s'est en outre montrée particulièrement floue sur les raisons qui l'ont poussée à abaisser autant ses prévisions, invoquant des „mutations technologiques accélérées", „la pression concurrentielle" et „l'environnement réglementaire". Or la donne n'a changé brutalement dans aucun de ces domaines au cours des six derniers mois, hormis le développement plus rapide prévu de la téléphonie sur Internet. Il y a donc largement de quoi s'inquiéter sur les marges des manœuvres réelles de France Télécom, notamment en matière de dividende.

Si nous n'avons pas de doute sur le niveau de redistribution au titre de 2009, un plan de rachat et d'annulation d'actions nous paraît désormais la seule solution pour maintenir le rendement actuel, compte tenu des besoins d'investissements accrus qui devraient accaparer à l'avenir une part significative des liquidités générées par France Télécom, au détriment du dividende. Mais le groupe doit-il persévérer dans cette voie, alors que sa dette nette dépassera sans doute encore 40 milliards d'euros (soit plus de 2,5 fois le montant des fonds propres) à l'issue de l'exercice 2008? France Télécom aura donc intérêt à se montrer précis et convaincant sur l'utilisation de ses ressources lors de la présentation des résultats annuels le 14 février.

Nº 6. LA COOPÉRATION ÉCONOMIQUE SE RÉGIONALISE

Près de 500 représentants de régions, de villes, d'universités, d'associations et d'entreprises russes et françaises avaient fait le déplacement à Paris pour une conférence sur la coopération décentralisée entre la France et la Russie, organisée au Sénat le 15 février à l'initiative de l'association „dialogue franco-russe". L'un des principaux constats de la conférence a été la transformation de cette coopération décentralisée au cours de ces dernières années. De purement culturelle et universitaire, elle est devenue plus humanitaire au cours des années 1980, avant de prendre ces derniers temps une tournure plus économique. „C'est cette direction que nous devons privilégier dans les relations franco-russes: des relations opérationnelles doivent se nouer", soulignait Brice Hortefeux, ministre français délégué aux Collectivités territoriales. Certaines réussites illustrent déjà cette tendance: ainsi, les échanges relatifs aux transports interurbains entre le syndicat intercommunal des transports de Mulhouse (Alsace) et l'Institut Eurograd de Saint Pétersbourg; ou encore le travail réalisé dans le domaine de l'industrie laitière et fromagerie par le conseil régional de Franche-Comté et le Kraï de Altai. Les paysans russes seraient tombés sous le charme des „vaches françaises aux longs cils". Deux stations de ski, Les Houches en France et Krasnaya Poliana en Russie, ont elles aussi développé une collaboration particulièrement fructueuse: depuis 2004, elles procèdent à des échanges techniques dans les domaines des remontées mécaniques et des technologies de l'Information et de la Communication; fruit de ces contacts, un équipement public de sauna a vu le jour aux Houches.

Nº 7. ACCOMPAGNER LES PME

Cette tendance n'est pas à négliger: le dynamisme des collectivités locales serait l'une des raisons du succès des petites et moyennes entreprises (PME) allemandes et italiennes en Russie, rappelait Patrice Gélard, président du groupe d'amitié France-Russie du Sénat. Or, comme le notait Brice Hortefeux, „six Régions françaises sont actives en Russie: c'est trop peu". Aux délégations de chefs de grandes entreprises emmenées par le chef de l'Etat pourrait en effet s'ajouter l'accompagnement des PME par des présidents de Régions. Arriver avec une délégation officielle permet notamment d'obtenir plus facilement des entretiens avec les décideurs. Au-delà de ces voyages évidemment ponctuels, la mise en place de relations de long terme est encore plus fructueuse. C'est par exemple ce qu'a fait la Région Alsace, en implantant à Moscou une antenne de l'Agence Alsace International; c'est aussi, à un niveau plus modeste, ce que veulent mettre en place l'Agglomération Evry Centre Essonne et la ville russe de Rybinsk, qui doivent inaugurer bientôt une maison de l'amitié franco-russe à Rybinsk. Reste que la France n'a pas encore défini la „collectivité chef de file", qui devra servir d'interlocuteur aux collectivités étrangères. Selon Brice Hortefeux, il devrait s'agir des Régions ou du moins des capitales régionales. Mais le débat est pour l'instant ouvert, les Mairies et les conseils généraux, qui dirigent les départements, ayant aussi leur mot à dire.

Nº 8. LA CHINE ENTROUVRE SON MARCHÉ BANCAIRE AUX ÉTRANGERS

Cinq ans après avoir fait le choix d'une intégration accélérée dans l'économie mondiale, la Chine s'attaque aujourd'hui au second défi: l'ouverture de son marché aux banques étrangères, couronnement qui marque aussi la fin d'une période de transition entamée le 11 décembre 2001 avec l'entrée dans l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Si le passé sert de guide, ce pourrait être un autre bouleversement en douceur. Depuis cinq ans, la Chine semble en bras de fer permanent avec Bruxelles et Washington. Mais derrière les récriminations, le succès est indéniable. L'économie chinoise s'est hissée au quatrième rang mondial et elle s'impose, surtout, comme l'une des plus ouvertes au monde. Le commerce extérieur a triplé depuis 2001 et les échanges représentent aujourd'hui 72% du PNB chinois, bien plus qu'en Europe ou aux États-Unis. Pékin a aussi réduit ses droits de douanes à moins de 10% en moyenne et éliminé ou révisé plus de 3000 réglementations. „Il a joué le jeu", estimait récemment Pascal Lamy, directeur général de l'OMC.

L'ouverture du marché bancaire est pour Pékin une épreuve différente, à front renversé, et l'issue bien moins certaine. Il ne s'agit plus de conquête, mais de protection. Des coûts de main-d'œuvre imbattables rassurent la Chine dans la compétition commerciale, mais la fragilité de ses enseignes financières l'inquiète. Aux yeux de l'État-Parti, l'ouverture ressemble aussi à un douloureux abandon de pouvoir, les banques d'État restant au cœur du dirigisme chinois. Pour préparer l'échéance du 11 décembre 2006 et redonner leur chance à ses champions nationaux, la Chine n'a pas ménagé sa peine. Elle a injecté plus de 400 milliards de dollars dans le capital de ses trois plus grandes banques d'État, afin de nettoyer des bilans lestés de créances douteuses. La profession a sacrifié plus de 100 000 emplois. À l'intérieur du parti, les orthodoxes ont dénoncé un bradage des intérêts du pays. Ce matin, pourtant, les étrangers ont vu s'entrouvrir un guichet qui leur était jusqu'ici refusé: la banque de détail, autrement dit le droit de prêter ou d'emprunter en yuan, avec les particuliers. En principe, des enseignes étrangères peuvent désormais disputer aux institutions chinoises le plus riche tas de laine de la planète, une épargne nationale évaluée à près de 1300 milliards d'euros. Mais le pactole reste virtuel. Au contraire de l'essor du commerce, les chiffres de la finance restent étonnamment statiques: depuis 2001, la part des banques étrangères sur le marché chinois est restée invariable, 2% en dépit d'un desserrement progressif. Et au moment de faire sauter le dernier verrou, Pékin a pris soin de le remplacer par de sérieux garde-fous. Les grands noms comme Citigroup, Deutsche Bank, UBS ou Société générale font bien sûr le pari de la Chine.

Nº 9. LES PROPOSITIONS RÉCENTES DE NICOLAS SARKOZY

Suppression d'une partie de l'impôt sur le revenu. Mesure attendue, Nicolas Sarkozy propose de diminuer l'impôt payé par les Français. Il avait posé en ce sens plusieurs questions aux syndicats: »Limite-t-on la mesure à un seul tiers provisionnel, celui payable au 15 mai, ou aux deux tiers provisionnels restant à payer en 2009»? Ensuite, »quels sont les ménages bénéficiaires: soit les seuls 2 millions de ménages qui payent effectivement un impôt dans la première tranche; soit également ceux qui sont théoriquement dans la première tranche mais qui, en raison d'une réduction ou d'un crédit d'impôt, ne payent pas d'impôt». Il s'interrogeait également sur les effets de seuil, qu'il propose de réduire au moyen d'un crédit d'impôt. Verdict mercredi soir: les deux acomptes de l'impôt sur le revenu de l'année 2008 restant à acquitter seront supprimés pour les foyers fiscaux imposables dans la première tranche d'imposition, ce qui concernerait plus de 4 millions de ménages. Bons d'achats de services à la personne. Autre mesure ciblée, une aide exceptionnelle aux personnes âgées et handicapées, qui pourraient recevoir des „bons d'achat de service à la personne (aide à domicile, garde d'enfants, soutien scolaire, ménage)". Les personnes concernées seraient les 660.000 ménages bénéficiant de l'allocation personnalisée d'autonomie à domicile, les 470.000 familles bénéficiaires du complément mode de garde gagnant moins de 43.000 euros par an, les 140.000 foyers ayant un enfant handicapé ou les chômeurs qui „retrouvent du travail et ont besoin de solutions temporaires pour faire garder leurs enfants".

Prime de rentrée et aides exceptionnelles. C'était également prévu, le chef de l'Etat souhaite aider les familles. Une prime „exceptionnelle" de 150 euros sera donc versée aux trois millions de „familles modestes" bénéficiant de l'allocation de rentrée scolaire et des bons d'achat de services à la personne, équivalents à 200 euros par foyer, seront versés à des ménages ciblés.

Efforts de formation et états généraux. C'était attendu: Nicolas Sarkozy a confirmé qu'il comptait organiser une concertation sur la jeunesse, qui sera organisée par Martin Hirsch. Le chef de l'Etat ajoute qu'il souhaite des „efforts ciblés de formation pour ceux qui sont sans qualification", notamment par le biais de l'alternance. Autre proposition, un „service spécifique" de suivi des jeunes par le service public de l'emploi. Plus iconoclaste: „pourquoi ne pas imaginer demander aux entreprises, qui bénéficient des crédits du plan de relance, de recruter et de former des jeunes?" s'est interrogé Nicolas Sarkozy.

Un fonds d'investissement social. Nicolas Sarkozy a repris une proposition de la CFDT: la création d'un fonds d'investissement social pour „coordonner les efforts en matière d'emploi et de formation professionnelle". Il a ainsi annoncé mercredi que l'Etat était prêt à débloquer „jusqu'à 800 millions d'euros" pour l'abonder. Il souhaite que ce fonds soit, au total, „doté de 2,5 à 3 milliards d'euros".

Nº 10. L'ORIGINE DE LA BANQUE

La notion de banque se perd dans la nuit des temps. Les civilisations les plus anciennes avaient leurs temples. Ces temples abritaient des trésors et ces trésors n'étaient pas nécessairement figés pour l'éternité. Les prêtres prêtaient tels ou tels biens, pour un temps limité, à des contemporains dans le besoin. À leur tour les bénéficiaires des prêts devaient, en contrepartie du service rendu, rembourser un peu plus qu'ils avaient reçu (d'où le principe du taux d'intérêt). Ainsi, les temples sont devenus un peu partout les dispensateurs de prêts. Ils se sont mis à collecter non seulement des dons mais aussi des dépôts; pour le public c'était l'occasion de placer ses biens en lieux sûrs; pour les prêtres, le moyen d'accorder des prêts, donc de percevoir des intérêts plus substantiels.

En dehors des temples, les propriétaires terriens et les commerçants tenaient à arrondir leurs patrimoines en faisant ici et là des prêts à intérêt. La monnaie étant apparue, la situation a bien changé. L'argent simplifiait l'échange en contribuant à l'animation des liens d'affaires.

On se contentait de recourir au crédit mutuel, conçu comme une forme d'entraide excluant le taux d'intérêt. Mais les conquêtes militaires mettaient Rome au contact de nombreux peuples méditerranéens, suscitaient des courants d'échanges et posaient des problèmes concrets comme le change des monnaies et l'entretien de l'armée en campagne. On vit alors apparaître,

sur le module grec, des banques privées et des banques publiques. Il ne s'agissait plus seulement de manipuler les pièces métalliques mais, par une lettre de change, de faire créditer telle personne, à telle date, dans telle monnaie. Le change devenait une partie intégrante de la banque, à tel point qu'aujourd'hui encore le vocabulaire financier continue de faire référence au change pour désigner de simples effets de commerce: »lettre de change« en français. Dans tous les pays on finit par admettre la légitimité du taux d'intérêt, pour que les hommes d'affaires ne puissent pas manquer à leurs engagements. De nombreux établissements bancaires voient le jour un peu partout. La banque devient peu à peu un phénomène habituel.

Nº 11. GAZPROM - STX: PROJETS DE COOPÉRATION SUR LE PLATEAU CONTINENTAL ARCTIQUE

Le PDG de Gazprom Alexei Miller et le président du sud-coréen STX Business Group Kang Duk-soo ont examiné, lors d'une rencontre à Moscou, la possibilité d'une coopération bilatérale dans la mise en valeur du plateau continental de l'océan Arctique et de l'Extrême-Orient, a annoncé vendredi le service de presse de Gazprom.

„Les parties ont procédé à un échange de vues sur la coopération entre STX Business Group et les chantiers navals russes", indique le communiqué. STX Business Group est une holding industrielle et commerciale sud-coréenne spécialisée dans les transports maritimes, le commerce, les constructions navales, l'énergie, le bâtiment et la production de matériel de construction. Gazprom réalise le programme de mise en valeur des gisements d'hydrocarbures sur le plateau continental de l'océan Arctique conçu pour la période allant jusqu'en 2030. Le gouvernement russe l'a également chargé de coordonner la mise en place, en Sibérie orientale et en Extrême-Orient, d'un système unique de production, de transport et de distribution de gaz avec la possibilité de l'exporter vers la Chine et d'autres pays de la région Asie-Pacifique.

Nº 12. VENTES D'ARMES: LES USA LEADER MONDIAL 2008 MALGRÉ LA CRISE

La crise mondiale qui a provoqué une forte baisse des ventes d'armes dans le monde n'a pas empêché les Etats-Unis de confirmer en 2008 leur rôle de premier fournisseur d'armes dans le monde, écrit lundi le New York Times se référant à un rapport du Congrès américain.

Ainsi, Washington a-t-il passé en 2008 des contrats pour 37,8 milliards de dollars, ce qui représente 68,4% de la totalité des marchés de ce type conclus dans le monde, contre 27,4 milliards de dollars en 2007. Selon les experts du Congrès, cette hausse s'explique non seulement par de „nouvelles commandes provenant de clients du Proche-Orient et d'Asie" mais également par »l'action continue d'importants contrats sur la livraison d'armes et l'octroi de services à un vaste groupe de clients américains dans le monde entier". L'Italie avec des contrats s'élevant à 3,7 milliards de dollars était le deuxième fournisseur, suivie par la Russie qui avait passé en 2008 des contrats pour 3,5 milliards. Selon le journal, les »contrats russes« se sont chiffrés à 10,8 milliards de dollars en 2007. Malgré la crise, les ventes d'armes aux pays en voie de développement ont peu reculé en 2008, passant de 42,2 milliards de dollars en 2007 à 41,1 milliard.

Les marchés les plus importants passés par Washington en 2008 ont été des contrats sur la livraison aux Emirats arabes unis d'un système de DCA, de chasseurs au Maroc pour 2,1 milliards de dollars et d'hélicoptères à Taiwan pour 2 milliards. Des contrats notables ont également été conclus par les producteurs d'armes américains avec l'Inde, l'Irak, l'Arabie saoudite, l'Egypte, la Corée du Sud et le Brésil.

Nº 13. LE BLUES EN COL BLANC

Les cadres entrent dans une logique de contestation du progrès. De moins en moins au courant de la stratégie de leur entreprise, ils n'y croient plus et abandonnent leurs responsabilités sociales. Comme le souligne Chantal Cumunel, présidente de l'Association pour l'emploi des cadres (Apec), les petits soldats de l'encadrement menacent de désertir. D'après l'enquête

annuelle réalisée auprès de 3 000 cadres par l'Apec, 44% des cadres, soit près de un sur deux se plaignent de conditions de travail difficiles.

D'abord à cause des réorganisations, qui affectent un tiers d'entre eux. La montée de l'inquiétude est particulièrement sensible dans le secteur de la banque-assurance, actuellement en pleine mutation, et dans les PME. La surcharge de travail, qui touche 52% des cadres est aussi très mal vécue. Le temps n'est plus ou les jeunes loups trouvaient leur fierté dans les heures supplémentaires. Question de fatigue, d'environnement social et de motivation. Le chômage rôde et il est même devenu une préoccupation constante pour 40% des cadres, principalement les moins diplômés, les plus âgés et ceux qui sont employés dans des PME. Comment, donc, éviter le divorce entre l'entreprise et ses cadres? En les payant mieux, peut-être, même si cette préoccupation ne touche que 15% des personnes interrogées. En les motivant plus, sûrement. Pour 42% d'entre eux, et surtout pour les moins de 35 ans et les cadres les mieux payés, avoir un travail excitant est le premier souci. Or tout n'est pas perdu: les cadres restent, mais 91% d'entre eux, soit l'immense majorité, sont satisfaits de la mission qui leur est confiée. Si mécontente il y a, ce n'est peut-être qu'un quiproquo... ou un management inadéquat: 28% seulement des cadres s'estiment aujourd'hui très satisfaits de leur hiérarchie, contre 33% il y a un an. Ah, les petits chefs!

№ 14. ASSEMBLÉES GÉNÉRALES ORDINAIRE ET EXTRAORDINAIRE DU 28 JANVIER 1998

L'assemblée générale ordinaire, réunie sous la présidence de M. Jean-Louis Descours a approuvé les comptes de l'exercice 1996-1997 clos le 31 août 1997. Ils font ressortir un bénéfice net consolidé de 145 millions de francs (+26,6%), dont 143,9 millions de francs pour la part du groupe, contre 114,5 millions de francs hors éléments exceptionnels non récurrents de 33,3 millions de francs pour l'exercice précédent. La capacité d'autofinancement s'élève à 289,4 millions de francs. Les investissements non financiers, en forte progression, ont atteint 205,7 millions de francs. L'assemblée a fixé le dividende net à 22,50 F par action de 59 F nominal, soit un revenu global de 33,75 F, avoir fiscal compris, en augmentation de 25% sur l'exercice précédent. Un acompte sur dividende de 8,50 F ayant été mis en paiement le 9 juillet 1997, le solde, soit 14 F par action, sera payable à compter du 8 février 1998. Par ailleurs l'assemblée a renouvelé pour une durée de six exercices les mandats d'administrateurs de MM. Jean-Louis Descours, Jean-Pierre Badier, Robert Boutevilain, Jacques Calvet et de la Compagnie Centrale de Placements, représentée par M. Antoine Bernheim. Dans son rapport de gestion, le conseil d'administration a souligné, parmi les faits marquants de l'exercice — sur le marché de la grande diffusion, le renforcement qualitatif des réseaux André et Cassina en France et les très bonnes performances d'André Deutschland.

7. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) Основная литература:

английский язык

1. Козлова Т.В. Начало. Начальный курс русского языка для делового общения (с комментариями на английском языке). Книга 1-2 [Электронный ресурс]/ Козлова Т.В., Курлова И.В., Кульгавчук М.В. — Электрон. текстовые данные. — М.: «Русский язык». Курсы, 2013. — 424 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79400.html>

2. Козлова Т.В. Начало. Начальный курс русского языка для делового общения (с комментариями на английском языке). Книга 3 [Электронный ресурс]/ Козлова Т.В., Курлова И.В., Кульгавчук М.В. — Электрон. текстовые данные. — М.: «Русский язык». Курсы, 2015. — 64 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79399.html>

немецкий язык

Лебедева Т.Л. Практическая грамматика немецкого языка [Электронный ресурс]: учебное пособие по дисциплине «Иностранный язык»/ Лебедева Т.Л., Чичерина Л.К.— Электрон. текстовые данные.— М.: Российская таможенная академия, 2014.— 100 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69750.html>.

французский язык

Голотвина Н.В. Грамматика французского языка в схемах и упражнениях [Электронный ресурс]: пособие для изучающих французский язык/ Голотвина Н.В.— Электрон. текстовые данные.— СПб.: КАРО, 2013.— 176 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/19381.html>

б) Дополнительная литература:

английский язык

Сиполс О.В. Develop Your Reading Skills: Comprehension and Translation Practice. Обучение чтению и переводу (английский язык) . – М.: Юнити-Дана, 2012

немецкий язык

Рец Н.И. Немецкий язык для таможенников и экономистов [Электронный ресурс]: учебное пособие по дисциплине «Иностранный язык»/ Рец Н.И., Борисов Н.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Российская таможенная академия, 2014.— 316 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69471.html>

французский язык

1. Багана Ж., Лангнер А.Н. Le Francais des Affaires. Деловой французский язык. – М.: Флинта, 2011

2. Багана Ж., Шашкин Л.М., Хапилина Е.В. Parlons francais. Поговорим по-французски. – М.: Флинта, 2011

3. Семенихина В.А. Иностранный язык [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Семенихина В.А.— Электрон. текстовые данные.— Новосибирск: Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), ЭБС АСВ, 2016.— 149 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/68792.html>

8. Профессиональные базы данных, информационные справочные системы и программное обеспечение

Лицензионное программное обеспечение

- 1) Microsoft Windows xp Лицензия № 61327464 от 31.12.2014
- 2) Microsoft Windows 8.1 Лицензия № 61327464 от 31.12.2014
- 3) Microsoft Windows 10 Лицензия № 61327464 от 31.12.2014
- 4) 1с Бухгалтерия 7.7 версия для обучения лицензия № 20050301/03 от 01.03.2005
- 5) Apache OpenOffice 4.1.9 Лицензия LGPL и PDL
- 6) Libre Office 7.1.0 Лицензия Mozilla Public License Version 2.0
- 7) Платформа moodle для тестирования и портфолио - Лицензия GNU GPL, GNU GPL 3+
- 8) ОС Ubuntu Desktop 20.04 - Лицензия GNU GPL
- 9) CalmWin Antivirus - Лицензия GNU GPL
- 10) Moon Secure - Лицензия GNU GPL

Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

Обновлен состав профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

- 1) информационно-правовая система Консультант Плюс Максимальная Договор № б\н от 09.01.2020
- 2) официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://pravo.gov.ru>;

3) портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования. URL: <http://fgosvo.ru>;

4) портал «Информационно-коммуникационные технологии в образовании». URL: <http://www.ict.edu.ru>.

5) ЭБС IPRbooks Лицензионный договор от 26.08.2020 №7031/20

Бесплатно распространяемое программное обеспечение:

1) средство для просмотра графических изображений IrfanView,

URL: <http://www.irfanview.com>;

2) средство для просмотра PDF-файлов Adobe Acrobat Reader DC,

URL: <https://acrobat.adobe.com/ru/ru/acrobat.html>;

3) средство для воспроизведения мультимедиа-файлов KMPlayer,

URL: <http://www.kmplayer.com>.

9. Перечень ресурсов сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Методическая служба издательства «Бином. Лаборатория знаний» – URL: <http://metodist.lbz.ru/iumk/mathematics/er.php>

2. Научная электронная библиотека – URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>

3. Научная библиотека открытого доступа «Киберленинка». Раздел «Философия» – URL: <https://cyberleninka.ru/article/c/filosofiya>

4. Научная библиотека открытого доступа «Киберленинка». Раздел «Информатика» – URL: <http://cyberleninka.ru/article/c/informatika>

5. Поисковая система «Академия Google» – URL: <https://scholar.google.ru/>

6. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов – URL: <http://fcior.edu.ru/>

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

10.1. Институт располагает учебными аудиториями для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Учебные аудитории укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

10.2. Для проведения занятий лекционного типа по дисциплине обучающимся предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, которые обеспечивают тематические иллюстрации.

10.3. Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института.

Электронная информационно-образовательная среда Института, в течение всего периода обучения каждого обучающегося обеспечивает:

- индивидуальным неограниченным доступом к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик, к изданиям электронных библиотечных систем и электронным образовательным ресурсам, указанным в рабочих программах;
- фиксацией хода образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации и результатов освоения программы бакалавриата;
- проведением всех видов занятий, процедур оценки результатов обучения, реализация которых предусмотрена с применением электронного обучения;
- формированием электронного портфолио обучающегося;

- взаимодействием между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействия посредством сети "Интернет".

Функционирование электронной информационно-образовательной среды обеспечивается соответствующими средствами информационно-коммуникационных технологий и квалификацией работников, ее использующих и поддерживающих. Функционирование электронной информационно-образовательной среды соответствует законодательству Российской Федерации.

Особенности организации образовательного процесса по образовательным программам для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при наличии).

1) Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся.

2) Обучение по образовательным программам инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется организацией с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

3) Образовательными организациями высшего образования должны быть созданы специальные условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

Под специальными условиями для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья понимаются условия обучения таких обучающихся, включающие в себя использование специальных образовательных программ и методов обучения и воспитания, специальных учебников, учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здания организаций и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение образовательных программ обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

В целях доступности получения высшего образования по образовательным программам инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья организацией обеспечивается:

- 1) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:
 - наличие альтернативной версии официального сайта организации в сети "Интернет" для слабовидящих;
 - размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме (с учетом их особых потребностей) справочной информации о расписании учебных занятий (информация должна быть выполнена крупным рельефно-контрастным шрифтом (на белом или желтом фоне) и продублирована шрифтом Брайля);
 - присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;
 - обеспечение выпуска альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);
 - обеспечение доступа обучающегося, являющегося слепым и использующего собаку-поводыря, к зданию организации;
- 2) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:
 - дублирование звуковой справочной информации о расписании учебных занятий визуальной (установка мониторов с возможностью трансляции субтитров (мониторы, их размеры и количество необходимо определять с учетом размеров помещения);
 - обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;

3) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, материально-технические условия должны обеспечивать возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения организации, а также пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, локальное понижение стоек-барьеров; наличие специальных кресел и других приспособлений).

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах.