

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК

Направление подготовки: 43.03.01 Сервис

Направленность (профиль): «Сервис транспортных средств»

Форма обучения: очная, заочная

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Срок обучения: заочная форма – 4 года 6 мес.

Вид учебной работы	Трудоемкость, часов (з.е.)	
	Очная форма	Заочная форма
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	138(3,83)	20(0,56)
1. Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	136(3,78)	16(0,44)
лекции		
практические занятия	136(3,78)	16(0,44)
лабораторные работы		
Промежуточная аттестация (контактная работа)	2(0,055)	4(0,11)
2. Самостоятельная работа студентов, всего	188(5,22)	331(9,19)
др. форма самостоятельной работы	188(5,22)	331(9,19)
3. Промежуточная аттестация – зачет, экзамен	34(0,94)	9(0,25)
Итого	360(10)	360(10)

Шарафутдинов Г.Р. Иностранный язык: Рабочая программа дисциплины (модуля). – Казань: Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, 2019. – 130 с.

Рабочая программа по дисциплине (модулю) «Иностранный язык» по направлению подготовки 43.03.01 Сервис составлена Шарафутдиновым Г.Р., доцентом кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки «Сервис», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «08» июня 2017 г. № 514, и учебными планами по направлению подготовки 43.03.01 Сервис, направленность (профиль) «Сервис транспортных средств» (год начала подготовки -2019).

Рабочая программа:

обсуждена и рекомендована к утверждению решением кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации от «15» марта 2019 г., протокол № 7.

одобрена Научно-методическим советом Казанского кооперативного института (филиала) от 03.04.2019, протокол № 5.

утверждена Ученым советом Российского университета кооперации от 18.04.2019, протокол № 4.

© АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет
кооперации» Казанский
кооперативный институт
(филиал), 2019
© Шарафутдинов Г.Р., 2019

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи освоения дисциплины	5
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы	5
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю).....	5
4. Объем дисциплины и виды учебной работы	6
5. Содержание дисциплины (модуля).....	7
5.1. Содержание разделов, тем дисциплины (модуля).....	7
5.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами (модулями)	11
5.3. Разделы, темы дисциплины и виды занятий.....	11
6. Лабораторный практикум	14
7. Практические занятия (семинары).....	15
8. Примерная тематика курсовых проектов (работ).....	21
9. Самостоятельная работа студента	21
10. Перечень учебно–методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).....	24
11. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).....	25
12. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля).....	25
13. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационно-справочных систем (при необходимости)	25
14. Описание материально–технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).....	26
15. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	26
16. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины (модуля) для преподавателей, образовательные технологии.....	27
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).....	29
1. Паспорт фонда оценочных средств	30
1.1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины.....	30
1.2. Сведения об иных дисциплинах (преподаваемых, в том числе, на других кафедрах) участвующих в формировании данных компетенций	30
1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции.....	30
1.4. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания	33
2. Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации	37
2.1. Материалы для подготовки к промежуточной аттестации	37
2.2. Комплект билетов к экзамену для проведения зачета/экзамена по дисциплине	43
Комплект тестовых заданий для проведения зачета/экзамена по дисциплине	47
2.3. Критерии оценки для проведения зачета по дисциплине.....	53
2.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплине.....	54
II. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).....	55
1. Материалы для текущего контроля	56
КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ.....	56
КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ УСТНОГО ОПРОСА И ДИСКУССИЙ	65
ГРАММАТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ	67
КОМПЛЕКТ ТЕКСТОВ.....	76
ТЕМЫ ПРЕЗЕНТАЦИЙ (МОНОЛОГОВ, ДИАЛОГОВ, ДИСКУССИЙ).....	89

ДЕЛОВАЯ ИГРА	91
ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ВХОДНОГО КОНТРОЛЯ	100
2. Материалы для проведения текущей аттестации	103
КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ №1	103
КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ №2	110
КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ №3	114

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины – повышение исходного уровня владения иностранным языком, достигнутого на предыдущей ступени образования, и овладение студентами необходимым и достаточным уровнем коммуникативной компетенции для решения социально-коммуникативных задач в различных областях бытовой, культурной, профессиональной и научной деятельности при общении с зарубежными партнерами, при подготовке научных работ, а также для дальнейшего самообразования.

Задачи освоения дисциплины:

- 1) развитие когнитивных и исследовательских умений;
- 2) повышение уровня учебной автономии, способности к самообразованию;
- 3) развитие информационной культуры;
- 4) расширение кругозора и повышение уровня общей культуры;
- 5) воспитание толерантности и уважения к духовным ценностям разных стран и народов;
- 6) развитие навыков межкультурной коммуникации в сфере профессионального общения.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина относится к базовой части блока Б1.

Для изучения учебной дисциплины необходимо обладать знаниями, полученными основной образовательной программы среднего (полного) общего образования.

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

УК-5 – способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

Формируемые компетенции (код компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций	Наименование оценочного средства
УК-5	Знать: - основы социального взаимодействия, направленного на решение профессиональных задач; - основные принципы организации деловых контактов; - методы подготовки к переговорам; - национальные, этнокультурные и конфессиональные особенности и народные традиции населения стран изучаемого иностранного языка; - основные концепции взаимодействия людей в организации, особенности диадического взаимодействия.	Устный опрос (опрос лексики, пересказ, диалоги и монологи); – письменные тестирования; – письменные проверочные работы Дискуссии (коллективные дискуссии) Деловые игры Презентации Перевод текстов
	Уметь: - грамотно, доступно излагать профессиональную информацию в процессе межкультурного взаимодействия; - соблюдать этические нормы и права человека; - анализировать особенности социального взаимодействия с учетом национальных, этнокультурных, конфессиональных особенностей.	
	Владеть: - организацией продуктивного взаимодействия в профессиональной среде с учетом национальных, этнокультурных, конфессиональных особенностей; - преодолением коммуникативных, образовательных, этнических, конфессиональных и других барьеров в процессе межкультурного взаимодействия; - выявлением разнообразия культур в процессе межкультурного взаимодействия.	

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

очная форма обучения

Вид учебной деятельности	Часов						
	Всего	По семестрам					
		1	2	3	4		
Контактная работа обучающихся с преподавателем:	138	34	34	34	36		
Аудиторные занятия всего, в том числе:	136	34	34	34	34		
Лекции							
Практические занятия	136	34	34	34	34		
Промежуточная аттестация (контактная работа)					2		
Самостоятельная работа студента всего, в том числе:	188	38	38	38	74		
Другие виды самостоятельной работы:	188	38	38	38	74		
Вид промежуточной аттестации - зачет, экзамен	34				34		
ИТОГО:		часов	360	72	72	72	144
Общая трудоемкость		зач. ед.	10	2	2	2	4

заочная форма обучения

Вид учебной деятельности	Часов	
	Всего	По курсам 1
Контактная работа обучающихся с преподавателем:	20	20
Аудиторные занятия всего, в том числе:	16	16
Лекции		
Практические занятия	16	16
Промежуточная аттестация (контактная работа)	4	4
Самостоятельная работа студента всего, в том числе:	331	331
Другие виды самостоятельной работы:	331	331
Вид промежуточной аттестации - зачет, экзамен	9	9
ИТОГО:	часов	360
Общая трудоемкость	зач. ед.	10

5. Содержание дисциплины (модуля)**5.1. Содержание разделов, тем дисциплины (модуля)****1 курс**

Тема 1. О себе (About myself) Мой рабочий день и мои выходные (My working day and days off).

Тема (Topic): «Я студент» («I'm a student»). Тема (Topic): «Моя семья» («My family») Тема (Topic): «Мой рабочий день» («My working day»)

Грамматика (Grammar): Корректировка фонетики и правила чтения.

Тема 2. Мои планы на будущее (My plans for future). Карьерный рост и должности («Career building and staff positions»). Совершенствование навыков (Promoting skills).

Тема (Topic) «Мои планы на будущее» («My plans for future»).

Грамматика (Grammar): Артикли: a (an), the. Грамматика (Grammar): Единственное, множественное число. Грамматика (Grammar): Личные и притяжательные местоимения, числительные.

Тема (Topic) «Карьерный рост и должности» («Career building and staff positions»). Совершенствование навыков (Promoting skills).

Грамматика (Grammar): Структура простого предложения глаголы: to be, to have. Грамматика (Grammar): Существительное - часть речи, обозначающая предметы.

Тема 3. Мой институт (My Institute) Российский университет Кооперации (Russian Cooperative University).

Тема (Topic): «Казанский кооперативный институт» («The Kazan Cooperative Institute»). Грамматика (Grammar): Типы вопросов: общие, специальные, альтернативные и разделительные. Тема (Topic) «Российский университет кооперации» («Russian Cooperative University»). Грамматика (Grammar): Настоящие времена активного залога (1)

Тема 4. Что такое WorldSkills? (What is WorldSkills?). История возникновения движения WorldSkills (History of WorldSkills).

Тема (Topic): «Что такое WorldSkills » («What is WorldSkills»).
Грамматика (Grammar): Вопросительные слова: what, who.

Тема (Topic): «История возникновения движения WorldSkills» («History of WorldSkills»). Грамматика (Grammar): Настоящие времена активного залога (2)

Тема 5. Российская Федерация. Москва – столица России. Достопримечательности города. (The Russian Federation, Moscow is the capital of Russia, The sightseeing of the city).

Тема (Topic) «Российская Федерация» («The Russian Federation»).
Грамматика (Grammar): Неправильные и правильные глаголы
Тема (Topic) «Москва – столица нашей страны». («Moscow – the capital of our country»)

Грамматика (Grammar): Прошедшие времена активного залога. (1)

Тема 6. Татарстан (Tatarstan). Казань (Kazan). Мой родной город (My native city).

Тема (Topic) «Татарстан» («Tatarstan»). Грамматика (Grammar):
Предлоги места и направления. Тема (Topic) «Казань» («Kazan»). Грамматика (Grammar): Местоимения some, any, no.

Тема 7. Worldskills – идея, рассчитанная на успех. (Worldskills - the idea proves to be successful). Востребованные профессии (компетенции) WorldSkills в России» («WorldSkills Russia»). Чемпионат профессий (Skills competitions)

Тема (Topic): « Worldskills – идея, рассчитанная на успех» («Worldskills - the idea proves to be successful»).

Грамматика (Grammar): Прошедшие времена активного залога. (2)

Грамматика (Grammar): Оборот there is, there are.

Тема (Topic): «Востребованные профессии (компетенции) WorldSkills в России» («WorldSkills Russia»). Чемпионат профессий (Skills competitions)

Грамматика (Grammar): Местоимения a little, a few.

Тема 8. Великобритания (Great Britain). Лондон (London). Как проходят соревнования WorldSkills в Великобритании? (What are WorldSkills UK Competitions?)

Тема (Topic) «Великобритания» («Great Britain»). Тема (Topic) «Традиции Великобритании» («British traditions and customs»). Грамматика (Grammar): Степени сравнения прилагательных. Тема (Topic): «Лондон» («London»). Грамматика (Grammar): Безличные предложения

Тема (Topic): «Как проходят соревнования WorldSkills в Великобритании?» («What are WorldSkills UK Competitions?»).

2 курс

Тема 9. Иностранные языки в жизни современного человека (Foreign languages in the life of modern man) Англоговорящие страны: США, Канада, Австралия (English-speaking countries: the USA, Canada, Australia)

Тема (Topic): Иностранные языки в жизни современного человека (Foreign languages in the life of modern man) Грамматика (Grammar): Парные союзы as ...as, not so ...as. Тема (Topic): Англоговорящие страны: США, Канада, Австралия (English-speaking countries: the USA, Canada, Australia)

Тема 10. Что такое Экономика? (What is Economics?)

Предпринимательство. Команда успеха (Entrepreneurship, Successful Team).

Тема (Topic) «Что такое экономика?» («What is Economics?») Грамматика (Grammar): Действительный и страдательный залог. Грамматика (Grammar): Времена страдательного залога (1).

Тема (Topic): «Предпринимательство. Команда успеха» («Entrepreneurship, Successful Team»). Тема (Topic) «Экономика Великобритании» («The economy of Great Britain»). Тема (Topic) «Экономика США» («The economy of the USA»)

Тема 11. Основные формы деловых организаций. (Basic forms of business organizations) Бизнес-идея. Финансовые показатели (Business Idea, Financial Data). Основные ценности кооперации (Basic Cooperative Values).

Тема (Topic) Основные формы деловых организаций. (Basic forms of business organizations) Грамматика (Grammar): Функции местоимения "it". Тема (Topic): Бизнес-идея. Финансовые показатели (Business Idea, Financial Data)

Тема (Topic): «Основные ценности кооперации» («Basic Cooperative Values»). Грамматика (Grammar): Модальные глаголы. Вопросительные предложения с модальными глаголами. Тема (Topic) Кооперативы в России (Cooperatives in Russia) Доп . тема (Topic) «Принципы кооперации» («Cooperative Principles»). Грамматика (Grammar): Неопределенное местоимение one и его сочетание с модальными глаголами.

Тема 12. «Производство» («Production»). «Планирование рабочего процесса» (Production Planning) . «Развитие и планирование производства товаров» («Product development and planning»).

Тема (Topic) «Производство» («Production»). Тема (Topic): **Планирование рабочего процесса» (Production Planning)** Грамматика (Grammar): Действительный и страдательный залог. Тема (Topic)

«Развитие и планирование производства товаров» («Product development and planning»). Грамматика (Grammar): Времена страдательного залога (1).

Тема 13. Тема (Topic) Сервисная деятельность (Service companies). Тема (Topic) Оптовая торговля (Wholesaling). Тема (Topic) Розничная торговля (Retailing). Страхование товаров (Insuring Goods).

Тема (Topic) Оптовая торговля (Wholesaling). Грамматика (Grammar): Бессоюзное подчинение. Тема (Topic) Розничная торговля (Retailing). Грамматика (Grammar): Времена страдательного залога (2).

Тема (Topic) «Страхование товаров» («Insuring Goods»). Грамматика (Grammar): Условные предложения. Тема (Topic) «Предъявление претензий по страхованию» («Making an Insurance Claim»). Грамматика (Grammar): Инфинитив.

Тема 14. Процесс предоставления услуг (Service process) Потребительская стоимость и ценообразование (Utility and Pricing) Устойчивое развитие (Sustainable Development)

Тема (Topic): «Потребительская стоимость и ценообразование» («Utility and Pricing»). Грамматика (Grammar): Согласование времен в главном и придаточном предложениях. Тема (Topic): Устойчивое развитие (Sustainable Development)

Тема 15. Маркетинг (Marketing), Маркетинговое планирование (Marketing Planning). Реклама товаров (Advertising of Goods)

Тема (Topic): «Маркетинг» («Marketing»). Грамматика (Grammar): Функции местоимений "what, which". Тема (Topic): Реклама товаров (Advertising of Goods). Тема (Topic): Маркетинговое планирование (Marketing Planning).

Тема 16. Ресторанный сервис (Restaurant Service). Национальные кухни мира (National Cuisine): «British cuisine», «American cuisine», «Russian cuisine», «Tatar cuisine». Менеджмент (Management). Презентация отеля (Presentation of the Hotel)

Менеджмент (Management). Презентация компании (Presentation of the Company)

Тема (Topic): «Менеджмент» («Management») Грамматика (Grammar): Функции глагола "do". Функции глаголов "should, would". Тема (Topic): Презентация компании (Presentation of the Company)

Тема 17. Сервис в торговле (Trade Service). Международная торговля (Foreign trade)

Тема (Topic) «Международная торговля» («Foreign trade»). Грамматика (Grammar): Complex Subject Тема (Topic) «Импорт-экспорт» («Import-export») Грамматика (Grammar): Complex Object

Тема 18. Компьютерная индустрия (Computer Industry).

Исследование: Текущая информация, факты, цифры и новости о навыках во всем мире (Research, Current information, facts, figures and news about skills around the world)

Тема (Topic) Компьютерная индустрия (Computer Industry). Грамматика (Grammar): Absolute Participle construction

Тема (Topic) Исследование: Текущая информация, факты, цифры и новости о навыках во всем мире (Research, Current information, facts, figures and news about skills around the world). Грамматика (Grammar): Gerunds

5.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами (модулями)

Дисциплина «Иностранный язык» формирует компетенцию УК-5, необходимую в дальнейшем для формирования УК-3 компетенцию.

5.3. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические работы	Самостоятельная работа	Всего
1 семестр					
1.	О себе (About myself) Мой рабочий день и мои выходные (My working day and days off).	-	8	8	16
2.	Мои планы на будущее (My plans for future). Карьерный рост и должности («Career building and staff positions»). Совершенствование навыков (Promoting skills).	-	10	10	20
3.	Мой институт (My Institute) Российский университет Кооперации (Russian Cooperative University)	-	6	10	16
4.	Что такое WorldSkills? (What is WorldSkills?). История возникновения движения WorldSkills (History of WorldSkills).	-	10	10	20
Итого:			34	38	72
2 семестр					
5	Российская Федерация. Москва – столица России. Достопримечательности города. (The Russian Federation, Moscow is the capital of Russia, The sightseeing of the city).	-	8	8	16
6	Татарстан (Tatarstan). Казань (Kazan). Мой родной город (My native city).	-	10	10	20
7	Worldskills – идея, рассчитанная на успех. (Worldskills - the idea proves to be successful). Востребованные профессии (компетенции) WorldSkills в России»	-	6	10	16

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические работы	Самостоятельная работа	Всего
	(«WorldSkills Russia»). Чемпионат профессий (Skills competitions)				
8	Великобритания (Great Britain). Лондон (London). Как проходят соревнования WorldSkills в Великобритании? (What are WorldSkills UK Competitions?)	-	10	10	20
	Итого:		34	38	72
3 семестр					
9.	Иностранные языки в жизни современного человека (Foreign languages in the life of modern man) Англоговорящие страны: США, Канада, Австралия (English-speaking countries: the USA, Canada, Australia)	-	8	8	16
10.	Что такое Экономика? (What is Economics?)	-	6	8	14
11.	Основные формы деловых организаций. (Basic forms of business organizations). Бизнес-идея. Финансовые показатели (Business Idea, Financial Data). Основные ценности кооперации (Basic Cooperative Values).	-	8	8	16
12.	«Производство» («Production»). «Планирование рабочего процесса» (Production Planning) . «Развитие и планирование производства товаров» («Product development and planning»).	-	6	8	14
13.	Сервисная деятельность (Service companies).Тема (Topic) Оптовая торговля (Wholesaling). Тема (Topic) Розничная торговля (Retailing). Страхование товаров (Insuring Goods)	-	6	6	12
	Итого:		34	38	72
4 семестр					
14.	Процесс предоставления услуг (Service process). Потребительская стоимость и ценообразование (Utility and Pricing). Устойчивое развитие (Sustainable Development)	-	8	16	24
15.	Маркетинг (Marketing), Маркетинговое планирование (Marketing Planning). Реклама товаров (Advertising of Goods)	-	8	16	24
16.	Сервис в индустрии моды и красоты (Service in the fashion industry). Ресторанный сервис (Restaurant Service). Национальные кухни мира (National Cuisine):	-	8	14	22
17.	Сервис в торговле (Trade Service). Международная торговля (Foreign trade)	-	6	14	20
18.	Компьютерная индустрия (Computer Industry). Исследование: Текущая		6	14	20

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические работы	Самостоятельная работа	Всего
	информация, факты, цифры и новости о навыках во всем мире (Research, Current information, facts, figures and news about skills around the world)				
	Итого:		36	74	110
	Итого		138	188	324

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические работы	Самостоятельная работа	Всего
1.	О себе (About myself) Мой рабочий день и мои выходные (My working day and days off).	-	1	40	42
2.	Мои планы на будущее (My plans for future). Карьерный рост и должности («Career building and staff positions»). Совершенствование навыков (Promoting skills).	-	1	42	44
3.	Мой институт (My Institute) Российский университет Кооперации (Russian Cooperative University)	-	1	40	42
4.	Что такое WorldSkills? (What is WorldSkills?). История возникновения движения WorldSkills (History of WorldSkills).	-	1	42	44
5.	Российская Федерация. Москва – столица России. Достопримечательности города. (The Russian Federation, Moscow is the capital of Russia, The sightseeing of the city).	-	1	42	44
6.	Татарстан (Tatarstan). Казань (Kazan). Мой родной город (My native city).	-	1	10	8
7.	Worldskills – идея, рассчитанная на успех. (Worldskills - the idea proves to be successful). Востребованные профессии (компетенции) WorldSkills в России» («WorldSkills Russia»). Чемпионат профессий (Skills competitions)	-	1	10	8
8.	Тема 8. Великобритания (Great Britain). Лондон (London). Как проходят соревнования WorldSkills в Великобритании? (What are WorldSkills UK Competitions?)	-	1	10	8
9.	Иностранные языки в жизни современного человека (Foreign languages in the life of modern man) Англоговорящие страны: США, Канада, Австралия (English-speaking countries: the USA, Canada, Australia)	-	1	10	8

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические работы	Самостоятельная работа	Всего
10.	Что такое Экономика? (What is Economics?)	-	1	10	10
11.	Основные формы деловых организаций. (Basic forms of business organizations). Бизнес-идея. Финансовые показатели (Business Idea, Financial Data). Основные ценности кооперации (Basic Cooperative Values).	-	1	10	10
12.	«Производство» («Production»). «Планирование рабочего процесса» (Production Planning) . «Развитие и планирование производства товаров» («Product development and planning»).	-	1	10	8
13.	Сервисная деятельность (Service companies). Тема (Topic) Оптовая торговля (Wholesaling). Тема (Topic) Розничная торговля (Retailing). Страхование товаров (Insuring Goods)	-	1	10	8
14.	Процесс предоставления услуг (Service process). Потребительская стоимость и ценообразование (Utility and Pricing). Устойчивое развитие (Sustainable Development)	-	1	10	8
15.	Маркетинг (Marketing), Маркетинговое планирование (Marketing Planning). Реклама товаров (Advertising of Goods)	-	0,5	10	8
16.	Сервис в индустрии моды и красоты (Service in the fashion industry). Ресторанный сервис (Restaurant Service). Национальные кухни мира (National Cuisine): «British cuisine», «American cuisine», «Russian cuisine», «Tatar cuisine». Менеджмент (Management). Презентация компании (Presentation of the Company)	-	0,5	9	8
17.	Сервис в торговле (Trade Service). Международная торговля (Foreign trade)	-	0,5	8	8
18.	Компьютерная индустрия (Computer Industry). Исследование: Текущая информация, факты, цифры и новости о навыках во всем мире (Research, Current information, facts, figures and news about skills around the world)	-	0,5	8	8
	Итого		16	331	324

6. Лабораторный практикум

Лабораторные занятия не предусмотрены учебными планами.

7. Практические занятия (семинары)

Практические занятия проводятся с целью формирования компетенций обучающихся, закрепления полученных теоретических знаний на лекциях и в процессе самостоятельного изучения обучающимися специальной литературы.

очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий	Трудоемкость (час.)
1 семестр			
1.	О себе (About myself) Мой рабочий день и мои выходные (My working day and days off).	Тема (Topic): «Я студент» («I'm a student»). Тема (Topic): «Моя семья» («My family»). Тема (Topic): «Мой рабочий день» («My working day»). Грамматика (Grammar): Корректировка фонетики и правила чтения.	8
2.	Мои планы на будущее (My plans for future). Карьерный рост и должности («Career building and staff positions»). Совершенствование навыков (Promoting skills).	Тема (Topic) «Мои планы на будущее» («My plans for future»). Грамматика (Grammar): Артикли: a (an), the. Грамматика (Grammar): Единственное, множественное число. Грамматика (Grammar): Личные и притяжательные местоимения, числительные. Тема (Topic) «Карьерный рост и должности» («Career building and staff positions»). Совершенствование навыков (Promoting skills). Грамматика (Grammar): Структура простого предложения глаголы: to be, to have. Грамматика (Grammar): Существительное - часть речи, обозначающая предметы.	10
3.	Мой институт (My Institute) Российский университет Кооперации (Russian Cooperative University).	Тема (Topic): «Казанский кооперативный институт» («The Kazan Cooperative Institute»). Грамматика (Grammar): Типы вопросов: общие, специальные, альтернативные и разделительные. Тема (Topic) «Российский университет кооперации» («Russian Cooperative University»). Грамматика (Grammar): Настоящие времена активного залога (1)	6
4.	Что такое WorldSkills? (What is WorldSkills?). История возникновения движения WorldSkills (History of WorldSkills).	Тема (Topic): «Что такое WorldSkills? » («What is WorldSkills? »). Грамматика (Grammar): Вопросительные слова: what, who. Тема (Topic): «История возникновения движения WorldSkills» («History of WorldSkills»). Грамматика (Grammar): Настоящие времена активного залога (2)	10
2 семестр			
5.	Российская Федерация. Москва – столица России. Достопримечательности города. (The Russian Federation, Moscow is the capital of Russia, The	Тема (Topic) «Российская Федерация» («The Russian Federation»). Грамматика (Grammar): Неправильные и правильные глаголы Тема (Topic) «Москва – столица нашей страны». («Moscow – the capital of our country»). Грамматика (Grammar): Прошедшие времена	8

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий	Трудоемкость (час.)
	sightseeing of the city).	активного залога. (1)	
6.	Татарстан (Tatarstan). Казань (Kazan). Мой родной город (My native city).	Тема (Topic) «Татарстан» («Tatarstan»). Грамматика (Grammar): Предлоги места и направления. Тема (Topic) «Казань» («Kazan»). Грамматика (Grammar): Местоимения some, any, no.	10
7.	Worldskills – идея, рассчитанная на успех. (Worldskills - the idea proves to be successful). Востребованные профессии (компетенции) WorldSkills в России» («WorldSkills Russia»). Чемпионат профессий (Skills competitions)	Тема (Topic): « Worldskills – идея, рассчитанная на успех» («Worldskills - the idea proves to be successful»). Грамматика (Grammar): Прошедшие времена активного залога. (2).оборот there is, there are. Тема (Topic): «Востребованные профессии (компетенции) WorldSkills в России» («WorldSkills Russia»). Чемпионат профессий (Skills competitions)	6
8.	Великобритания (Great Britain). Лондон (London). Как проходят соревнования WorldSkills в Великобритании? (What are WorldSkills UK Competitions?)	Тема (Topic) «Великобритания» («Great Britain»). Тема (Topic) «Традиции Великобритании» («British traditions and customs»). Грамматика (Grammar): Степени сравнения прилагательных. Тема (Topic): «Лондон» (« London»). Грамматика (Grammar): Безличные предложения Тема (Topic): «Как проходят соревнования WorldSkills в Великобритании?» («What are WorldSkills UK Competitions?»).	10
3 семестр			
9.	Иностранные языки в жизни современного человека (Foreign languages in the life of modern man) Англоговорящие страны: США, Канада, Австралия (English-speaking countries: the USA, Canada, Australia)	Тема (Topic): Иностранные языки в жизни современного человека (Foreign languages in the life of modern man) Грамматика (Grammar): Парные союзы as ...as, not so ...as. Тема (Topic): Англоговорящие страны: США, Канада, Австралия (English-speaking countries: the USA, Canada, Australia)	8
10.	Что такое Экономика? (What is Economics?) Предпринимательство. Команда успеха (Entrepreneurship, Successful Team).	Тема (Topic) «Что такое экономика?» («What is Economics?») Грамматика(Grammar): Действительный и страдательный залог. Грамматика (Grammar): Времена страдательного залога (1). Тема (Topic): «Предпринимательство. Команда успеха» («Entrepreneurship, Successful Team»). Тема (Topic) «Экономика Великобритании» («The economy of Great Britain»). Тема (Topic) «Экономика США» («The economy of the USA»)	6
11.	Основные формы деловых организаций. (Basic forms of business organizations). Бизнес-идея. Финансовые показатели (Business Idea, Financial Data). Основные ценности кооперации (Basic Cooperative Values).	Тема (Topic) Основные формы деловых организаций. (Basic forms of business organizations). Грамматика (Grammar): Функции местоимения "it". Тема (Topic): Бизнес-идея. Финансовые показатели (Business Idea, Financial Data). Тема (Topic): «Основные ценности кооперации» («Basic Cooperative Values»). Грамматика (Grammar): Модальные глаголы.	8

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий	Трудоемкость (час.)
		Вопросительные предложения с модальными глаголами. Тема (Topic) Кооперативы в России (Cooperatives in Russia) Доп. тема (Topic) «Принципы кооперации» («Cooperative Principles»). Грамматика (Grammar): Неопределенное местоимение one и его сочетание с модальными глаголами.	
12.	«Производство» («Production»). «Планирование рабочего процесса» (Production Planning) . «Развитие и планирование производства товаров» («Product development and planning»).	Тема (Topic) «Производство» («Production»). Тема (Topic): Планирование рабочего процесса» (Production Planning) Грамматика(Grammar): Действительный и страдательный залог. Тема (Topic) «Развитие и планирование производства товаров» («Product development and planning»). Грамматика (Grammar): Времена страдательного залога (1).	6
13.	Сервисная деятельность (Service companies). Тема (Topic) Оптовая торговля (Wholesaling). Тема (Topic) Розничная торговля (Retailing). Страхование товаров (Insuring Goods)	Тема (Topic) Оптовая торговля (Wholesaling). Грамматика (Grammar): Бессоюзное подчинение. Тема (Topic) Розничная торговля (Retailing). Грамматика (Grammar): Времена страдательного залога (2). Тема (Topic) «Страхование товаров» («Insuring Goods»). Грамматика (Grammar): Условные предложения. Тема (Topic) «Предъявление претензий по страхованию» («Making an Insurance Claim»). Грамматика (Grammar): Инфинитив.	6
4 семестр			
14.	Процесс предоставления услуг (Service process) Потребительская стоимость и ценообразование (Utility and Pricing). Устойчивое развитие (Sustainable Development)	Тема (Topic): «Потребительская стоимость и ценообразование» («Utility and Pricing»). Грамматика (Grammar): Согласование времен в главном и придаточном предложениях. Тема (Topic): Устойчивое развитие (Sustainable Development)	8
15.	Маркетинг (Marketing), Маркетинговое планирование (Marketing Planning). Реклама товаров (Advertising of Goods)	Тема (Topic): «Маркетинг» («Marketing»). Грамматика (Grammar): Функции местоимений "what, which". Тема (Topic): Реклама товаров (Advertising of Goods). Тема (Topic): Маркетинговое планирование (Marketing Planning).	8
16.	Сервис в индустрии моды и красоты (Service in the fashion industry). Ресторанный сервис (Restaurant Service). Национальные кухни мира (National Cuisine): «British cuisine», «American cuisine», «Russian cuisine», «Tatar cuisine». Менеджмент (Management). Презентация компании (Presentation of the Company)	«British cuisine», «American cuisine», «Russian cuisine», «Tatar cuisine». Менеджмент (Management). Презентация компании (Presentation of the Company) Тема (Topic): «Менеджмент» («Management»). Грамматика (Grammar): Функции глагола "do". Функции глаголов "should, would". Тема (Topic): Презентация компании (Presentation of the Company)	8

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий	Трудоемкость (час.)
17.	Сервис в торговле (Trade Service). Международная торговля (Foreign trade)	Тема (Topic) «Международная торговля» («Foreign trade»). Грамматика (Grammar): Complex Subject. Тема (Topic) «Импорт-экспорт» («Import-export»). Грамматика (Grammar): Complex Object	6
18.	Компьютерная индустрия (Computer Industry). Исследование: Текущая информация, факты, цифры и новости о навыках во всем мире (Research, Current information, facts, figures and news about skills around the world)	Тема (Topic) Компьютерная индустрия (Computer Industry). Грамматика (Grammar): Absolute Participle construction. Тема (Topic) Исследование: текущая информация, факты, цифры и новости о навыках во всем мире (Research, Current information, facts, figures and news about skills around the world). Грамматика (Grammar): Gerunds.	6
Итого			138

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Тематика лабораторных занятий	Трудоемкость (час.)
1.	О себе (About myself) Мой рабочий день и мои выходные (My working day and days off).	Тема (Topic): «Я студент» («I'm a student»). Тема (Topic): «Моя семья» («My family»). Тема (Topic): «Мой рабочий день» («My working day»). Грамматика (Grammar): Корректировка фонетики и правила чтения.	1
2.	Мои планы на будущее (My plans for future). Карьерный рост и должности («Career building and staff positions»). Совершенствование навыков (Promoting skills).	Тема (Topic) «Мои планы на будущее» («My plans for future»). Грамматика (Grammar): Артикли: a (an), the. Грамматика (Grammar): Единственное, множественное число. Грамматика (Grammar): Личные и притяжательные местоимения, числительные. Тема (Topic) «Карьерный рост и должности» («Career building and staff positions»). Совершенствование навыков (Promoting skills). Грамматика (Grammar): Структура простого предложения глаголы: to be, to have. Грамматика (Grammar): Существительное - часть речи, обозначающая предметы.	1
3.	Мой институт (My Institute) Российский университет Кооперации (Russian Cooperative University).	Тема (Topic): «Казанский кооперативный институт» («The Kazan Cooperative Institute»). Грамматика (Grammar): Типы вопросов: общие, специальные, альтернативные и разделительные. Тема (Topic) «Российский университет кооперации» («Russian Cooperative University»). Грамматика (Grammar): Настоящие времена активного залога (I)	1
4.	Что такое WorldSkills? (What is WorldSkills?). История возникновения движения WorldSkills (History of WorldSkills).	Тема (Topic): «Что такое WorldSkills? » («What is WorldSkills? »). Грамматика (Grammar): Вопросительные слова: what, who. Тема (Topic): «История возникновения движения WorldSkills» («History of WorldSkills»).	1

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Тематика лабораторных занятий	Трудоемкость (час.)
		Грамматика (Grammar): Настоящие времена активного залога (2)	
5.	Российская Федерация. Москва – столица России. Достопримечательности города. (The Russian Federation, Moscow is the capital of Russia, The sightseeing of the city).	Тема (Topic) «Российская Федерация» («The Russian Federation»). Грамматика (Grammar): Неправильные и правильные глаголы Тема (Topic) «Москва – столица нашей страны». («Moscow – the capital of our country»). Грамматика (Grammar): Прошедшие времена активного залога. (1)	1
6.	Татарстан (Tatarstan). Казань (Kazan). Мой родной город (My native city).	Тема (Topic) «Татарстан» («Tatarstan»). Грамматика (Grammar): Предлоги места и направления. Тема (Topic) «Казань» («Kazan»). Грамматика (Grammar): Местоимения some, any, no.	1
7.	Worldskills – идея, рассчитанная на успех. (Worldskills - the idea proves to be successful). Востребованные профессии (компетенции) WorldSkills в России» («WorldSkills Russia»). Чемпионат профессий (Skills competitions)	Тема (Topic): « Worldskills – идея, рассчитанная на успех» («Worldskills - the idea proves to be successful»). Грамматика (Grammar): Прошедшие времена активного залога. (2).оборот there is, there are. Тема (Topic): «Востребованные профессии (компетенции) WorldSkills в России» («WorldSkills Russia»). Чемпионат профессий (Skills competitions)	1
8.	Великобритания (Great Britain). Лондон (London). Как проходят соревнования WorldSkills в Великобритании? (What are WorldSkills UK Competitions?)	Тема (Topic) «Великобритания» («Great Britain»). Тема (Topic) «Традиции Великобритании» («British traditions and customs»). Грамматика (Grammar): Степени сравнения прилагательных. Тема (Topic): «Лондон» (« London»). Грамматика (Grammar): Безличные предложения Тема (Topic): «Как проходят соревнования WorldSkills в Великобритании?» («What are WorldSkills UK Competitions?»).	1
9.	Иностранные языки в жизни современного человека (Foreign languages in the life of modern man) Англоговорящие страны: США, Канада, Австралия (English-speaking countries: the USA, Canada, Australia)	Тема (Topic): Иностранные языки в жизни современного человека (Foreign languages in the life of modern man) Грамматика (Grammar): Парные союзы as ...as, not so ...as. Тема (Topic): Англоговорящие страны: США, Канада, Австралия (English-speaking countries: the USA, Canada, Australia)	1
10.	Что такое Экономика? (What is Economics?) Предпринимательство. Команда успеха (Entrepreneurship, Successful Team).	Тема (Topic) «Что такое экономика?» («What is Economics?») Грамматика(Grammar): Действительный и страдательный залог. Грамматика (Grammar): Времена страдательного залога (1). Тема (Topic): «Предпринимательство. Команда успеха» («Entrepreneurship, Successful Team»). Тема (Topic) «Экономика Великобритании» («The economy of Great Britain»). Тема (Topic) «Экономика США» («The economy of the USA»)	1
11.	Основные формы деловых организаций. (Basic forms of	Тема (Topic) Основные формы деловых организаций. (Basic forms of business	1

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Тематика лабораторных занятий	Трудоемкость (час.)
	business organizations). Бизнес-идея. Финансовые показатели (Business Idea, Financial Data). Основные ценности кооперации (Basic Cooperative Values).	organizations). Грамматика (Grammar): Функции местоимения "it". Тема (Topic): Бизнес-идея. Финансовые показатели (Business Idea, Financial Data). Тема (Topic): «Основные ценности кооперации» («Basic Cooperative Values»). Грамматика (Grammar): Модальные глаголы. Вопросительные предложения с модальными глаголами. Тема (Topic) Кооперативы в России (Cooperatives in Russia) Доп. тема (Topic) «Принципы кооперации» («Cooperative Principles»). Грамматика (Grammar): Неопределенное местоимение one и его сочетание с модальными глаголами.	
12.	«Производство» («Production»). «Планирование рабочего процесса» (Production Planning) . «Развитие и планирование производства товаров» («Product development and planning»).	Тема (Topic) «Производство» («Production»). Тема (Topic): Планирование рабочего процесса» (Production Planning) Грамматика(Grammar): Действительный и страдательный залог. Тема (Topic) «Развитие и планирование производства товаров» («Product development and planning»). Грамматика (Grammar): Времена страдательного залога (1).	1
13.	Сервисная деятельность (Service companies). Тема (Topic) Оптовая торговля (Wholesaling). Тема (Topic) Розничная торговля (Retailing). Страхование товаров (Insuring Goods)	Тема (Topic) Оптовая торговля (Wholesaling). Грамматика (Grammar): Бессоюзное подчинение. Тема (Topic) Розничная торговля (Retailing). Грамматика (Grammar): Времена страдательного залога (2). Тема (Topic) «Страхование товаров» («Insuring Goods»). Грамматика (Grammar): Условные предложения. Тема (Topic) «Предъявление претензий по страхованию» («Making an Insurance Claim»). Грамматика (Grammar): Инфинитив.	1
14.	Процесс предоставления услуг (Service process) Потребительская стоимость и ценообразование (Utility and Pricing). Устойчивое развитие (Sustainable Development)	Тема (Topic): «Потребительская стоимость и ценообразование» («Utility and Pricing»). Грамматика (Grammar): Согласование времен в главном и придаточном предложениях. Тема (Topic): Устойчивое развитие (Sustainable Development)	1
15.	Маркетинг (Marketing), Маркетинговое планирование (Marketing Planning). Реклама товаров (Advertising of Goods)	Тема (Topic): «Маркетинг» («Marketing»). Грамматика (Grammar): Функции местоимений "what, which". Тема (Topic): Реклама товаров (Advertising of Goods). Тема (Topic): Маркетинговое планирование (Marketing Planning).	0,5
16.	Ресторанный сервис (Restaurant Service). Национальные кухни мира (National Cuisine): «British cuisine», «American cuisine», «Russian cuisine», «Tatar cuisine». Менеджмент	Менеджмент (Management). Презентация компании (Presentation of the Company) Тема (Topic): «Менеджмент» («Management»). Грамматика (Grammar): Функции глагола "do". Функции глаголов "should, would". Тема (Topic): Презентация компании (Presentation of the Company)	0,5

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Тематика лабораторных занятий	Трудоемкость (час.)
	(Management). Презентация отеля (Presentation of the Hotel)		
17.	Сервис в торговле (Trade Service). Международная торговля (Foreign trade)	Тема (Topic) «Международная торговля» («Foreign trade»). Грамматика (Grammar): Complex Subject. Тема (Topic) «Импорт-экспорт» («Import-export»). Грамматика (Grammar): Complex Object	0,5
18.	Компьютерная индустрия (Computer Industry). Исследование: Текущая информация, факты, цифры и новости о навыках во всем мире (Research, Current information, facts, figures and news about skills around the world)	Тема (Topic) Компьютерная индустрия (Computer Industry). Грамматика (Grammar): Absolute Participle construction. Тема (Topic) Исследование: Текущая информация, факты, цифры и новости о навыках во всем мире (Research, Current information, facts, figures and news about skills around the world). Грамматика (Grammar): Gerunds.	0,5
	Итого		16

8. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Курсовые работы не предусмотрены учебными планами.

9. Самостоятельная работа студента

1 семестр

Тема 1. О себе (About myself) Мой рабочий день и мои выходные (My working day and days off).

Изучение новых лексических единиц. Перевод текста. Составление диалогов. Выполнение грамматических упражнений. Защита презентаций. Оценочное средство – опрос.

Тема 2. Мои планы на будущее (My plans for future). Карьерный рост и должности («Career building and staff positions»). Совершенствование навыков (Promoting skills).

Изучение новых лексических единиц, специальных терминологий. Выполнение грамматических упражнений. Составление диалогов. Оценочное средство – опрос, письменная проверочная работа.

Тема 3. Мой институт (My Institute) Российский университет Кооперации (Russian Cooperative University). Изучение новых лексических единиц, специальных терминологий. Выполнение грамматических упражнений. Составление диалогов. Оценочное средство – опрос, письменная проверочная работа.

Тема 4. Что такое WorldSkills? (What is WorldSkills?). История возникновения движения WorldSkills (History of WorldSkills).

Изучение новых лексических единиц. Перевод текста. Составление диалогов. Выполнение грамматических упражнений. Защита презентаций.

Оценочное средство – опрос.

2 семестр

Тема 5. Российская Федерация. Москва – столица России. Достопримечательности города. (The Russian Federation, Moscow is the capital of Russia. The sightseeing of the city)

Изучение новых лексических единиц, специальных терминологий. Выполнение грамматических упражнений. Составление диалогов. Оценочное средство – опрос, письменная проверочная работа.

Тема 6. Татарстан (Tatarstan). Казань (Kazan). Мой родной город (My native city).

Перевод текста. Выполнение грамматических упражнений. Диалоги. Оценочное средство – опрос.

Тема 7. Worldskills – идея, рассчитанная на успех. (Worldskills - the idea proves to be successful). Востребованные профессии (компетенции) WorldSkills в России» («WorldSkills Russia»). Чемпионат профессий (Skills competitions)

Изучение новых лексических единиц. Перевод текста. Составление диалогов. Выполнение грамматических упражнений. Защита презентаций. Оценочное средство – опрос.

Тема 8. Великобритания (Great Britain). Лондон (London). Как проходят соревнования WorldSkills в Великобритании? (What are WorldSkills UK Competitions?)

Изучение новых лексических единиц, специальных терминологий. Выполнение грамматических упражнений. Составление диалогов. Оценочное средство – опрос, письменная проверочная работа.

3 семестр

Тема 9. Иностранные языки в жизни современного человека (Foreign languages in the life of modern man) Англоговорящие страны: США, Канада, Австралия (English-speaking countries: the USA, Canada, Australia)

Изучение новых лексических единиц. Перевод текста. Составление диалогов. Выполнение грамматических упражнений. Защита презентаций. Оценочное средство – опрос.

Тема 10. Что такое Экономика? (What is Economics?)

Предпринимательство. Команда успеха (Entrepreneurship, Successful Team).

Изучение новых лексических единиц, специальных терминологий. Выполнение грамматических упражнений. Составление диалогов. Оценочное средство – опрос, письменная проверочная работа.

Тема 11. Основные формы деловых организаций. (Basic forms of

business organizations) Бизнес-идея. Финансовые показатели (Business Idea, Financial Data). Основные ценности кооперации (Basic Cooperative Values).

Изучение новых лексических единиц, специальных терминологий. Выполнение грамматических упражнений. Составление диалогов. Оценочное средство – опрос, письменная проверочная работа.

Тема 12. «Производство» («Production»). «Планирование рабочего процесса» (Production Planning) . «Развитие и планирование производства товаров» («Product development and planning»).

Изучение новых лексических единиц. Перевод текста. Составление диалогов. Выполнение грамматических упражнений. Защита презентаций. Оценочное средство – опрос.

Тема 13. Тема (Topic) Сервисная деятельность (Service companies). Тема (Topic) Оптовая торговля (Wholesaling). Тема (Topic) Розничная торговля (Retailing). Страхование товаров (Insuring Goods).

Изучение новых лексических единиц, специальных терминологий. Выполнение грамматических упражнений. Составление диалогов. Оценочное средство – опрос, письменная проверочная работа.

4 семестр

Тема 14. Процесс предоставления услуг (Service process) Потребительская стоимость и ценообразование (Utility and Pricing). Устойчивое развитие (Sustainable Development)

Изучение новых лексических единиц, специальных терминологий. Выполнение грамматических упражнений. Составление диалогов. Оценочное средство – опрос, письменная проверочная работа.

Тема 15. Маркетинг (Marketing), Маркетинговое планирование (Marketing Planning). Реклама товаров (Advertising of Goods)

Изучение новых лексических единиц. Перевод текста. Составление диалогов. Выполнение грамматических упражнений. Защита презентаций. Оценочное средство – опрос.

Тема 16. Сервис в индустрии моды и красоты (Service in the fashion industry). Ресторанный сервис (Restaurant Service). Национальные кухни мира (National Cuisine): «British cuisine», «American cuisine», «Russian cuisine», «Tatar cuisine»

Менеджмент (Management). Презентация компании (Presentation of the Company)

Изучение новых лексических единиц, специальных терминологий. Выполнение грамматических упражнений. Составление диалогов. Оценочное средство – опрос, письменная проверочная работа.

Тема 17. Сервис в торговле (Trade Service). Международная торговля (Foreign trade)

Изучение новых лексических единиц, специальных терминологий.

Выполнение грамматических упражнений. Составление диалогов. Оценочное средство – опрос, письменная проверочная работа.

Тема 18. Компьютерная индустрия (Computer Industry). Исследование: Текущая информация, факты, цифры и новости о навыках во всем мире (Research, Current information, facts, figures and news about skills around the world)

Изучение новых лексических единиц. Перевод текста. Составление диалогов. Выполнение грамматических упражнений. Защита презентаций. Оценочное средство – опрос.

10. Перечень учебно–методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Самостоятельная работа студентов предполагает тщательное освоение учебной и научной литературы по изучаемой дисциплине.

При изучении основной рекомендуемой литературы студентам необходимо обратить внимание на выделение основных понятий, их определения, научно-технические основы, узловые положения, представленные в изучаемом тексте.

При самостоятельной работе студентов с дополнительной литературой необходимо выделить аспект изучаемой темы (что в данном материале относится непосредственно к изучаемой теме и основным вопросам).

Дополнительную литературу целесообразно прорабатывать после основной, которая формирует базис для последующего более глубокого изучения темы. Дополнительную литературу следует изучать комплексно, рассматривая разные стороны изучаемого вопроса. Обязательным элементом самостоятельной работы студентов с литературой является ведение необходимых записей: конспекта, выписки, тезисов, планов.

Для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине используются следующее учебно-методическое обеспечение:

а) основная литература:

Иностранный язык (английский язык) : для всех направлений подготовки бакалавриата и специалитета КемГИК / М.В. Межова. - Кемерово : Кемеров. гос. ин-т культуры, 2017. - 212 с. - ISBN 978-5-8154-0369-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1041667> (дата обращения: 08.10.2020). – Режим доступа: по подписке.

б) дополнительная литература:

Основы методики обучения иностранным языкам : учебное пособие / Гальскова Н.Д., Василевич А.П., Коряковцева Н.Ф., Акимова Н.В. — Москва : КноРус, 2020. — 390 с. — (бакалавриат). — ISBN 978-5-406-07716-0. — URL: <https://book.ru/book/933575> (дата обращения: 08.10.2020). — Текст : электронный.

11. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

Иностранный язык (английский язык) : для всех направлений подготовки бакалавриата и специалитета КемГИК / М.В. Межова. - Кемерово : Кемеров. гос. ин-т культуры, 2017. - 212 с. - ISBN 978-5-8154-0369-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1041667> (дата обращения: 08.10.2020). – Режим доступа: по подписке.

б) дополнительная литература:

Основы методики обучения иностранным языкам : учебное пособие / Гальскова Н.Д., Василевич А.П., Коряковцева Н.Ф., Акимова Н.В. — Москва : КноРус, 2020. — 390 с. — (бакалавриат). — ISBN 978-5-406-07716-0. — URL: <https://book.ru/book/933575> (дата обращения: 08.10.2020). — Текст : электронный.

12. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

- <https://www.book.ru/> - ЭБС Book.ru
- <http://www.iprbookshop.ru> - ЭБС IPRbooks
- <https://ibooks.ru/> -ЭБС Айбукс.ru/ibooks.ru
- <https://rucont.ru/> - ЭБС «Национальный цифровой ресурс «Руконт»
- <http://znanium.com/> - ЭБС Znanium.com
- <https://dlib.eastview.com/>- База данных East View

13. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационно-справочных систем (при необходимости)

1. Desktop School ALNG LicSAPk MVL.
 - а. Office ProPlus All Lng Lic/SA Pack MVL Partners in Learning (лицензия на пакет Office Professional Plus)
 - б. Windows 8
2. Консультант + версия проф. – справочная правовая система
3. Система тестирования INDIGO.
4. Adobe Acrobat – свободно-распространяемое ПО
5. Интернет-браузеры Google Chrome, Firefox – свободно-распространяемое ПО

Каждый обучающийся в течение всего обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом электронно-библиотечной

системе и электронной информационно-образовательной среде.

14. Описание материально–технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Образовательный процесс обеспечивается специальными помещениями, которые представляют собой аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы студентов и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения соответствуют действующим противопожарным правилам и нормам, укомплектованы специализированной мебелью.

Аудитории лекционного типа, оснащенные проекционным оборудованием и техническими средствами обучения, обеспечивающими представление учебной информации большой аудитории, демонстрационным оборудованием.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой, обеспечивающей доступ к сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде университета.

15. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Дисциплина «Иностранный язык» состоит из 18 тем и изучается на практических занятиях и при самостоятельной работе обучающихся. Обучающийся для полного освоения материала должен не пропускать занятия и активно участвовать в учебном процессе. Кроме того, обучающиеся должны внимательно ознакомиться с программой дисциплины и списком основной и дополнительной рекомендуемой литературы.

Основной теоретический материал дается на практических занятиях. Практические занятия включают все темы и основные вопросы теории и практики английского языка. Для максимальной эффективности изучения необходимо постоянно вести конспект, выполнять грамматические и лексические упражнения, знать рекомендуемую преподавателем основную и дополнительную учебную литературу, позволяющую дополнить знания и лучше подготовиться к практическим занятиям.

В ходе практических занятий разбираются основные и дополнительные вопросы по грамматике и лексике английского языка. На занятиях задействованы все виды речевой деятельности: аудирование, говорение, чтение и письмо.

На изучение каждой темы выделено в соответствии с рабочей программой дисциплины количество часов практических занятий, которые

проводятся в соответствии с вопросами, рекомендованными к изучению по определенным темам. Обучающиеся должны регулярно готовиться к практическим занятиям. При подготовке к занятиям следует руководствоваться конспектом и рекомендованной литературой.

Для эффективного освоения материала дисциплины учебным планом предусмотрена самостоятельная работа, которая должна выполняться в обязательном порядке. Выполнение самостоятельной работы по темам дисциплины, позволяет регулярно проводить самооценку качества усвоения материалов дисциплины и выявлять аспекты, требующие более детального изучения. Задания для самостоятельной работы должны готовиться индивидуально и к указанному сроку. По необходимости студент бакалавриата может обращаться за консультацией к преподавателю. Выполнение заданий контролируется и оценивается преподавателем.

В случае посещения обучающегося практических занятий, изучения рекомендованной основной и дополнительной учебной литературы, а также своевременного и самостоятельного выполнения заданий, подготовка к экзамену по дисциплине сводится к дальнейшей систематизации полученных знаний, умений и навыков.

16. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины (модуля) для преподавателей, образовательные технологии

Оценочные средства для контроля успеваемости и результатов освоения дисциплины (модуля):

а) для текущей успеваемости: контрольная работа, опрос, дискуссия, грамматические упражнения, тексты, презентация, монологи, диалоги, деловая игра, тесты;

б) для самоконтроля обучающихся: тесты, деловая игра, кейс-задача;

в) для промежуточной аттестации: вопросы для зачета/экзамена, практические задания (задачи).

При реализации различных видов учебной работы по дисциплине «Иностранный язык» используются следующие образовательные технологии:

- анализ деловых ситуаций на основе кейс-метода;
- решение ситуационных задач;
- обсуждение подготовленных студентами презентаций (дискуссия, круглый стол);
- деловые и ролевые игры.

№	Занятие в интерактивной форме	Количество часов по заочной форме	
		Лекция	Практические занятия
1.	Сервисная деятельность (Service companies). Тема (Topic) Оптовая торговля (Wholesaling). Тема (Topic) Розничная торговля (Retailing). Страхование товаров (Insuring Goods)	-	0,5

№	Занятие в интерактивной форме	Количество часов по заочной форме	
		Лекция	Практические занятия
	Вид: Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение вопросов для самостоятельного изучения)		
2.	Ресторанный сервис (Restaurant Service). Национальные кухни мира (National Cuisine): «British cuisine», «American cuisine», «Russian cuisine», «Tatar cuisine». Менеджмент (Management). Презентация отеля (Presentation of the Hotel) Вид: Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение вопросов для самостоятельного изучения)	-	0,5
3.	Сервис в торговле (Trade Service). Международная торговля (Foreign trade) Вид: Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение вопросов для самостоятельного изучения)	-	0,5
4.	Компьютерная индустрия (Computer Industry). Исследование: Текущая информация, факты, цифры и новости о навыках во всем мире (Research, Current information, facts, figures and news about skills around the world) Вид: Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение вопросов для самостоятельного изучения)	-	0,5
	Итого	-	2

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО
ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК

Направление подготовки: 43.03.01 Сервис

1. Паспорт фонда оценочных средств

1. 1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины

Индекс	Формулировка компетенции
УК-5	способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах

1.2. Сведения об иных дисциплинах (преподаваемых, в том числе, на других кафедрах) участвующих в формировании данных компетенций

1.2.1. Компетенция УК-5 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

История

Философия

Международный культурный обмен и деловые коммуникации

Естественно-научные основы технологии сервиса

1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции

Код контролируемой компетенции	Контролируемые темы дисциплины	Наименование оценочного средства
УК-5	Тема 1. О себе (About myself) Мой рабочий день и мои выходные (My working day and days off). Тема 2. Мои планы на будущее (My plans for future). Карьерный рост и должности («Career building and staff positions»). Совершенствование навыков (Promoting skills). Тема 3. Мой институт (My Institute) Российский университет Кооперации (Russian Cooperative University). Тема 4. Что такое WorldSkills? (What is WorldSkills?). История возникновения движения WorldSkills (History of WorldSkills). Тема 5. Российская Федерация. Москва – столица России. Достопримечательности города. (The Russian Federation. Moscow is the capital of Russia. The sightseeing of the city). Тема 6. Татарстан (Tatarstan). Казань (Kazan). Мой родной город (My native city). Тема 7. Worldskills – идея, рассчитанная на успех. (Worldskills - the idea proves to be successful). Востребованные профессии (компетенции) WorldSkills в России» («WorldSkills Russia»). Чемпионат профессий (Skills competitions) Тема 8. Великобритания (Great Britain). Лондон (London). Как проходят соревнования WorldSkills в Великобритании? (What are WorldSkills UK Competitions?) Тема 9. Иностранные языки в жизни современного человека (Foreign languages in the life of modern man) Англоговорящие страны: США, Канада, Австралия (English-speaking countries: the USA, Canada, Australia)	– устный опрос (опрос лексики, пересказ, диалоги и монологи); – письменные тестирования; – письменные проверочные работы (грамматические и лексические упражнения); – коллективные дискуссии, деловые игры - презентация - портфолио -перевод текстов

	<p>Тема 10. Что такое Экономика? (What is Economics?) Предпринимательство. Команда успеха (Entrepreneurship, Successful Team).</p> <p>Тема 11. Основные формы деловых организаций. (Basic forms of business organizations). Бизнес-идея. Финансовые показатели (Business Idea, Financial Data). Основные ценности кооперации (Basic Cooperative Values).</p> <p>Тема 12. «Производство» («Production»). «Планирование рабочего процесса» (Production Planning) . «Развитие и планирование производства товаров» («Product development and planning»).</p> <p>Тема 13. Тема (Topic) Сервисная деятельность (Service companies). Оптовая торговля (Wholesaling). Тема (Topic) Розничная торговля (Retailing). Страхование товаров (Insuring Goods)</p> <p>Тема 14. Процесс предоставления услуг(Service process). Потребительская стоимость и ценообразование (Utility and Pricing). Устойчивое развитие (Sustainable Development)</p> <p>Тема 15. Маркетинг (Marketing), Маркетинговое планирование (Marketing Planning). Реклама товаров (Advertising of Goods)</p> <p>Тема 16. Сервис в индустрии моды и красоты (Service in the fashion industry). Ресторанный сервис (Restaurant Service). Национальные кухни мира (National Cuisine): «<i>British cuisine</i>», «<i>American cuisine</i>», «<i>Russian cuisine</i>», «<i>Tatar cuisine</i>».</p> <p>Менеджмент (Management). Презентация компании (Presentation of the Company)</p> <p>Тема 17. Сервис в торговле (Trade Service). Международная торговля (Foreign trade). Импорт-экспорт (Import-export).</p> <p>Тема 18. Компьютерная индустрия (Computer Industry). Исследование: Текущая информация, факты, цифры и новости о навыках во всем мире (Research, Current information, facts, figures and news about skills around the world)</p>	
--	--	--

Процедура оценивания

1. Процедура оценивания результатов освоения программы учебной дисциплины включает в себя оценку уровня сформированности компетенций студента при осуществлении текущего контроля и проведении промежуточной аттестации.

2. Уровень сформированности компетенции определяется по качеству выполненной студентом работы и отражается в следующих формулировках: высокий, хороший, достаточный, недостаточный.

3. При выполнении студентами заданий текущего контроля и промежуточной аттестации оценивается уровень обученности «знать», «уметь», «владеть» в соответствии с запланированными результатами обучения и содержанием рабочей программы дисциплины:

– профессиональные знания студента могут проверяться при ответе на теоретические вопросы, выполнении тестовых заданий, практических работ,

– степень владения профессиональными умениями – при решении ситуационных задач, выполнении практических работ и других заданий.

4. Результаты выполнения заданий фиксируются в баллах в соответствии с показателями и критериями оценивания компетенций. Общее количество баллов складывается из:

– суммы баллов за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «уметь»;

– суммы баллов за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «владеть»;

– суммы баллов за ответы на теоретические и дополнительные вопросы.

5. По итогам текущего контроля и промежуточной аттестации в соответствии с показателями и критериями оценивания компетенций определяется уровень сформированности компетенций студента и выставляется оценка по шкале оценивания.

1.4. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания

Компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				Итого
		Высокий (верно и в полном объеме) - 5 б.	Средний (с незначительными замечаниями) - 4 б.	Низкий (на базовом уровне, с ошибками) - 3 б.	Недостаточный (содержит большое количество ошибок, ответ не дан) – 2 б.	
<i>Теоретические показатели</i>						
УК-5	Знает основы социального взаимодействия, направленного на решение профессиональных задач; (опрос)	Верно, и в полном объеме знает основы социального взаимодействия, направленного на решение профессиональных задач;	С незначительными замечаниями знает основы социального взаимодействия, направленного на решение профессиональных задач;	На базовом уровне, с ошибками знает основы социального взаимодействия, направленного на решение профессиональных задач;	Не знает основы социального взаимодействия, направленного на решение профессиональных задач;	25
	Знает основные принципы организации деловых контактов; (опрос)	Верно, и в полном объеме знает основные принципы организации деловых контактов;	С незначительными замечаниями знает основные принципы организации деловых контактов;	На базовом уровне, с ошибками знает основные принципы организации деловых контактов;	Не знает основные принципы организации деловых контактов;	
	Знает методы подготовки к переговорам; (опрос)	Верно, и в полном объеме знает методы подготовки к переговорам;	С незначительными замечаниями знает методы подготовки к переговорам;	На базовом уровне, с ошибками знает методы подготовки к переговорам;	Не знает методы подготовки к переговорам;	
	Знает национальные, этнокультурные и конфессиональные особенности и народные традиции населения стран изучаемого иностранного языка; (опрос)	Верно, и в полном объеме знает национальные, этнокультурные и конфессиональные особенности и народные традиции населения стран изучаемого иностранного языка;	С незначительными замечаниями знает национальные, этнокультурные и конфессиональные особенности и народные традиции населения стран изучаемого иностранного языка;	На базовом уровне, с ошибками знает национальные, этнокультурные и конфессиональные особенности и народные традиции населения стран изучаемого иностранного языка;	Не знает национальные, этнокультурные и конфессиональные особенности и народные традиции населения стран изучаемого иностранного языка;	
	Знает основные концепции	Верно, и в полном	С незначительными	На базовом уровне, с	Не знает основные	

Компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				Итого
		Высокий (верно и в полном объеме) - 5 б.	Средний (с незначительными замечаниями) - 4 б.	Низкий (на базовом уровне, с ошибками) - 3 б.	Недостаточный (содержит большое количество ошибок, ответ не дан) – 2 б.	
	взаимодействия людей в организации, особенности диадического взаимодействия. (опрос)	объеме знает основные концепции взаимодействия людей в организации, особенности диадического взаимодействия.	замечаниями знает основные концепции взаимодействия людей в организации, особенности диадического взаимодействия.	ошибками знает основные концепции взаимодействия людей в организации, особенности диадического взаимодействия.	концепции взаимодействия людей в организации, особенности диадического взаимодействия.	
<i>Практические показатели</i>						
УК-5	Умеет грамотно, доступно излагать профессиональную информацию в процессе межкультурного взаимодействия; (тестирование)	Верно, и в полном объеме может грамотно, доступно излагать профессиональную информацию в процессе межкультурного взаимодействия;	С незначительными замечаниями может грамотно, доступно излагать профессиональную информацию в процессе межкультурного взаимодействия;	На базовом уровне, с ошибками может грамотно, доступно излагать профессиональную информацию в процессе межкультурного взаимодействия;	Не может грамотно, доступно излагать профессиональную информацию в процессе межкультурного взаимодействия;	15
	Умеет соблюдать этические нормы и права человека; (тестирование)	Верно, и в полном объеме может соблюдать этические нормы и права человека;	С незначительными замечаниями может соблюдать этические нормы и права человека;	На базовом уровне, с ошибками может соблюдать этические нормы и права человека;	Не может соблюдать этические нормы и права человека;	
	Умеет анализировать особенности социального взаимодействия с учетом национальных, этнокультурных, конфессиональных особенностей. (тестирование)	Верно, и в полном объеме может анализировать особенности социального взаимодействия с учетом национальных, этнокультурных, конфессиональных	С незначительными замечаниями может анализировать особенности социального взаимодействия с учетом национальных, этнокультурных, конфессиональных	На базовом уровне, с ошибками может анализировать особенности социального взаимодействия с учетом национальных, этнокультурных,	Не может анализировать особенности социального взаимодействия с учетом национальных, этнокультурных, конфессиональных особенностей.	

Компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				Итого
		Высокий (верно и в полном объеме) - 5 б.	Средний (с незначительными замечаниями) - 4 б.	Низкий (на базовом уровне, с ошибками) - 3 б.	Недостаточный (содержит большое количество ошибок, ответ не дан) – 2 б.	
		особенностей.	особенностей.	конфессиональных особенностей.		
<i>Владеет</i>						
УК-5	Владеет организацией продуктивного взаимодействия в профессиональной среде с учетом национальных, этнокультурных, конфессиональных особенностей; (деловая игра, контрольная работа)	Верно, и в полном объеме владеет организацией продуктивного взаимодействия в профессиональной среде с учетом национальных, этнокультурных, конфессиональных особенностей;	С незначительными замечаниями владеет организацией продуктивного взаимодействия в профессиональной среде с учетом национальных, этнокультурных, конфессиональных особенностей;	На базовом уровне, с ошибками владеет организацией продуктивного взаимодействия в профессиональной среде с учетом национальных, этнокультурных, конфессиональных особенностей;	Не владеет организацией продуктивного взаимодействия в профессиональной среде с учетом национальных, этнокультурных, конфессиональных особенностей;	15
	Владеет преодолением коммуникативных, образовательных, этнических, конфессиональных и других барьеров в процессе межкультурного взаимодействия; (деловая игра, контрольная работа)	Верно, и в полном объеме владеет преодолением коммуникативных, образовательных, этнических, конфессиональных и других барьеров в процессе межкультурного взаимодействия;	С незначительными замечаниями владеет преодолением коммуникативных, образовательных, этнических, конфессиональных и других барьеров в процессе межкультурного взаимодействия;	На базовом уровне, с ошибками владеет преодолением коммуникативных, образовательных, этнических, конфессиональных и других барьеров в процессе межкультурного взаимодействия;	Не владеет преодолением коммуникативных, образовательных, этнических, конфессиональных и других барьеров в процессе межкультурного взаимодействия;	
	Владеет выявлением разнообразия культур в процессе межкультурного взаимодействия. (деловая игра, контрольная работа)	Верно, и в полном объеме владеет выявлением разнообразия культур в процессе межкультурного	С незначительными замечаниями владеет выявлением разнообразия культур в процессе межкультурного	На базовом уровне, с ошибками владеет выявлением разнообразия культур в процессе межкультурного	Не владеет выявлением разнообразия культур в процессе межкультурного взаимодействия.	

Компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				Итого
		Высокий (верно и в полном объеме) - 5 б.	Средний (с незначительными замечаниями) - 4 б.	Низкий (на базовом уровне, с ошибками) - 3 б.	Недостаточный (содержит большое количество ошибок, ответ не дан) – 2 б.	
		взаимодействия.	взаимодействия.	взаимодействия.		
	<i>ВСЕГО:</i>					55

Шкала оценивания:

для экзамена:

Оценка	Баллы	Уровень сформированности компетенции
отлично	48-55	высокий
хорошо	39-47	хороший
удовлетворительно	28-38	достаточный
неудовлетворительно	27 и менее	недостаточный

для зачета

Оценка	Баллы	Уровень сформированности компетенции
зачтено	31-55	достаточный
незачтено	30 и менее	недостаточный

2. Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации

2.1. Материалы для подготовки к промежуточной аттестации

Вопросы к зачету/экзамену:

1 семестр

1. Структура простого предложения, глаголы: to be, to have.
2. Артикли: a (an), the.
3. Множественное число имен существительных.
4. Личные и притяжательные местоимения, числительные.
5. Настоящие времена активного залога.
6. Типы вопросов: общие, специальные, альтернативные и разделительные.
- 7.оборот there is, there are.
8. Предлоги места и направления.
9. Местоимения a little, a few.
10. Группа временных форм Indefinite.
11. Времена английского глагола.
12. Неопределенные местоимения и их производные.
13. Прошедшие времена активного залога.
14. Неправильные и правильные глаголы.

2 семестр

- 1) Парные союзы as ...as, not so ...as
- 2) Слова производные от every.
- 3) Времена активного залога
- 4) Безличные предложения.
- 5) Будущие времена активного залога.
- 6) Степени сравнения прилагательных.
- 7) Степени сравнения наречий.
- 8) Модальные глаголы.
- 9) Вопросительные предложения с модальными глаголами.
- 10) Неопределенное местоимение one и его сочетание с модальными глаголами.
- 11) Времена страдательного залога.
- 12) Наиболее употребительные суффиксы и префиксы и их значение.
- 13) Времена английского глагола.
- 14) Согласование времен в главном и придаточном предложениях.
- 15) Действительный и страдательный залог.
- 16) Бессоюзное подчинение.

3 семестр

- a) Структура предложений.
- b) Функции указательных местоимений.
- c) Функции местоимений "what, which"
- d) Функции глагола "do".
- e) Функции глаголов "should, would"
- f) Условные предложения.
- g) Инфинитив
- h) Сложные формы инфинитива.
- i) Наиболее употребительные суффиксы и префиксы и их значение.

4 семестр

- 1) Complex Object.
- 2) Complex Subject.
- 3) Абсолютная причастная конструкция.
- 4) Герундий.

Типовые контрольные задания:

a. Перепишите следующие предложения, выпишите из них глагол-сказуемое, определите его видовременную форму. Переведите предложения на русский язык.

1. My friend speaks English very well.
2. She has just come home.
3. Did you go to the cinema yesterday?
4. The secretary is answering urgent messages at the moment.
5. He will translate this text tomorrow.
6. The director was having talks at 9 o'clock.
7. After we had discussed everything we went to the restaurant.

b. Раскройте скобки, употребляя глаголы в нужной временной форме. Переведите предложения.

- 1) We (to write) a letter to her tomorrow.
- 2) She never (to read) this book.
- 3) We (to learn) 100 new words by the end of the last month.
- 4) He (to sit) in a cafe, when I (to see) him.
- 5) I (to receive) the contract two weeks ago.

c. Выберите одно из притяжательных местоимений (my, your, his, her, its, our, their), соответствующее каждому второму предложению.

- 1) We have a big garden. ... garden is young.
- 2) The book is new. ... contents is rather interesting.
- 3) She is a nice girl. What's ... name?
- 4) I'm Kathy Brown. ... family is large.

- 5) He has a lot of friends. ... friends are also students.
- 6) My family has a car. ... car is expensive.
- 7) You are doing well. ... marks are always good.
- 8) We have a cat. ... character is kind.

d. Поставьте каждое предложение в Past и Future Simple, употребляя соответствующие эквиваленты модальных глаголов. Предложения переведите.

- She must help her brother.
- You may use this information.
- Can he swim?

e. Перепишите следующие предложения, содержащие разные формы сравнения, и переведите их на русский язык.

1. Where is the nearest shop?
2. The plane is faster than the train.
3. What is the best book you have ever read?
4. My flat is more comfortable than his.

f. Перепишите предложения, заполняя пропуски неопределенными или отрицательными местоимениями some, any, no. Обратите внимание на их перевод.

- 1) There are ... businessmen in the office.
- 2) Are there ... pictures in the room?
- 3) Where is everybody? There are ... children in the room.

g. Перепишите и письменно переведите заголовок и 1, 3, 5 и 7 абзацы текста SHOPS AND SHOPPING.

h. Задайте общий, специальные вопросы, вопрос на подлежащее к следующему предложению и дайте его отрицательную форму.

A big department store sells a variety of goods to the customers.

Образцы тестовых заданий для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины, а также для контроля самостоятельной работы:

1. Выбрать правильный вариант написания числа **13168** на английском языке.

- 1) three thousand and one hundred sixty eight
- 2) thirteen thousand one hundred sixty eight
- 3) three thousand one hundred and sixty eight
- 4) thirteen thousand one hundred and sixty eight

2. Выбрать правильный вариант написания даты «третье февраля» на английском языке

- third of February
- third on February
- three of February
- third in February

3. Выбрать правильный вариант написания числа **106** на английском языке

- 1. one hundred and six
- 2. a hundred six
- 3. one hundred six
- 4. a hundred and six

4. Выбрать правильный вариант написания даты «первое июня» на английском языке

- 1. first of June
- 2. first on June
- 3. first in June
- 4. first June

5. Выбрать правильный вариант написания числа $1/7$ на английском языке

- 1) one seventh
- 2) first seven
- 3) once seven
- 4) one seven

6. Выбрать правильный вариант написания числа 1.2 на английском языке

- 1) one and two
- 2) first and second
- 3) one point two
- 4) one two

7. Выбрать правильный вариант написания числа **23** на английском языке

- 1) twenty three
- 2) twentieth three
- 3) three and twenty.
- 4) twenty and three

8. Выбрать правильный вариант написания числа **25598** на английском языке

- twenty five thousand five hundred and ninety-eight
- twenty thousand and five hundred nine-eighty
- twenty thousand five hundred nine-eighty
- twenty thousand five hundred ninety-eight

9. Выбрать правильный вариант написания числа **13168** на английском языке

- 1) thirteen thousand one hundred sixty eight
- 2) three thousand one hundred and sixty eight
- 3) three thousand and one hundred sixty eight
- 4) thirteen thousand one hundred and sixty eight

10. Выбрать правильный вариант написания порядкового числительного «сто второй» на английском языке

- 1. first and one hundred
- 2. one hundred first
- 3. first hundred
- 4. one hundred and second

11. Выбрать правильный вариант написания числа **86** на английском языке

- 1) eighty six
- 2) eight six
- 3) six eight
- 4) eighty and six

12. Выбрать правильный вариант написания порядкового числительного «тридцать третий» на английском языке.

- a) thirty second
- b) twenty third
- c) thirty third
- d) thirty three

13. Выбрать правильный вариант написания числа **74** на английском языке

- 1) sixty one
- 2) seventy five
- 3) seventy four
- 4) seventy fourth

Литература для подготовки к зачету/экзамену:

а) основная литература:

Иностранный язык (английский язык) : для всех направлений подготовки бакалавриата и специалитета КемГИК / М.В. Межова. - Кемерово : Кемеров. гос. ин-т культуры, 2017. - 212 с. - ISBN 978-5-8154-0369-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1041667> (дата обращения: 08.10.2020). – Режим доступа: по подписке.

б) дополнительная литература:

Основы методики обучения иностранным языкам : учебное пособие / Гальскова Н.Д., Василевич А.П., Коряковцева Н.Ф., Акимова Н.В. — Москва : КноРус, 2020. — 390 с. — (бакалавриат). — ISBN 978-5-406-07716-0. — URL: <https://book.ru/book/933575> (дата обращения: 08.10.2020). — Текст : электронный.

Промежуточная аттестация

2.2 Комплект билетов к экзамену для проведения зачета/экзамена по дисциплине

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Направление подготовки: 43.03.01 Сервис

Направленность: «Сервис транспортных средств»

Дисциплина: «Иностранный язык»

Экзаменационный билет №1.

1. Прочитайте и переведите текст, дайте его краткий пересказ: My Family
2. Выберите одно из притяжательных местоимений (my, your, his, her, its, our, their), соответствующее каждому второму предложению.
 - We have a big garden. ... garden is young.
 - The book is new. ... contents is rather interesting.
 - She is a nice girl. What's ... name?
 - I'm Kathy Brown. ... family is large.
 - He has a lot of friends. ... friends are also students.
 - My family has a car. ... car is expensive.
 - You are doing well. ... marks are always good.
 - We have a cat. ... character is kind.

Экзаменационный билет №2.

1. Прочитайте и переведите текст, дайте его краткий пересказ: My Working Day
2. Поставьте каждое предложение в Past и Future Simple, употребляя соответствующие эквиваленты модальных глаголов. Предложения переведите.
 - 1) I must do my homework today.
 - 2) May I take your notebook?
 - 3) She can speak German well.

Экзаменационный билет №3.

1. Прочитайте и переведите текст, дайте его краткий пересказ: My Institute
2. Перепишите следующие предложения, определите в каждом из них видовременную форму и залог глагола-сказуемого. Переведите предложения на русский язык.

- 1) What time did you come to the office yesterday?
- 2) He has not sold his flat yet.
- 3) My brother is looking through the mail.
- 4) They will go to the theatre next month.
- 5) I had finished my work by 7 o'clock.

Экзаменационный билет №4.

- (I)
- 1) Прочитайте и переведите текст, дайте его краткий пересказ: Russia
 - 2) Выберите одно из притяжательных местоимений (my, your, his, her, its, our, their), соответствующее каждому второму предложению.
 1. She is doing ... homework.
 2. We have ... English lesson in the evening.
 3. He is putting on ... rain-coat.
 4. I often do ... homework with ... friend.
 5. This lady's surname is Smith. What's ... first name?
 6. Please sit down. Is it ... document?
 7. They do ... morning exercises in the open air.
 8. This table is too small. What's ... length?

Экзаменационный билет №5.

- (II)
- 1) Прочитайте и переведите текст, дайте его краткий пересказ: Russia
 - 2) Перепишите следующие предложения, определите в каждом из них видовременную форму и залог глагола-сказуемого. Переведите предложения на русский язык.
 - a) My sister is playing the piano now.
 - b) We have bought a house with two bedrooms.
 - c) What were you doing at 5 o'clock yesterday?
 - d) She went to Italy two years ago.
 - e) Mr. Green will fly to Paris next week.

Экзаменационный билет №6.

- a) Прочитайте и переведите текст, дайте его краткий пересказ: Moscow (I)
- b) Поставьте каждое предложение в Past и Future Simple, употребляя соответствующие эквиваленты модальных глаголов. Предложения переведите.
 - 1) She must help her brother.
 - 2) You may use this information.
 - 3) Can he swim?

Экзаменационный билет №7.

- 1) Прочитайте и переведите текст, дайте его краткий пересказ:

Moscow (II)

2) Перепишите следующие предложения, определите в каждом из них видовременную форму и залог глагола-сказуемого. Переведите предложения на русский язык.

- 1) What time did you come to the office yesterday?
- 2) He has not sold his flat yet.
- 3) My brother is looking through the mail.
- 4) They will go to the theatre next month.
- 5) I had finished my work by 7 o'clock.

Экзаменационный билет №8.

1) Прочитайте и переведите текст, дайте его краткий пересказ: Great Britain (I)

2) Выберите одно из притяжательных местоимений (my, your, his, her, its, our, their), соответствующее каждому второму предложению.

- a) She is doing ... homework.
- b) We have ... English lesson in the evening.
- c) He is putting on ... rain-coat.
- d) I often do ... homework with ... friend.
- e) This lady's surname is Smith. What's ... first name?
- f) Please sit down. Is it ... document?
- g) They do ... morning exercises in the open air.
- h) This table is too small. What's ... length?

Экзаменационный билет №9.

1. Прочитайте и переведите текст, дайте его краткий пересказ: Great Britain (II)

2. Перепишите следующие предложения, определите в каждом из них видовременную форму и залог глагола-сказуемого. Переведите предложения на русский язык.

- 1) My sister is playing the piano now.
- 2) We have bought a house with two bedrooms.
- 3) What were you doing at 5 o'clock yesterday?
- 4) She went to Italy two years ago.
- 5) Mr. Green will fly to Paris next week.
- 6)

Экзаменационный билет №10.

a) Прочитайте и переведите текст, дайте его краткий пересказ: London
b) Перепишите следующие предложения, определите в каждом из них видовременную форму и залог глагола-сказуемого. Переведите предложения на русский язык.

- 1) What time did you come to the office yesterday?
- 2) He has not sold his flat yet.
- 3) My brother is looking through the mail.

- 4) They will go to the theatre next month.
- 5) I had finished my work by 7 o'clock.

Промежуточная аттестация
Комплект тестовых заданий для проведения зачета/экзамена по дисциплине

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Направление подготовки: 43.03.01 Сервис
Направленность: «Сервис транспортных средств»
Дисциплина: «Иностранный язык»

Тестовые задания для проверки уровня обученности ЗНАТЬ:

1 семестр

1. Выберите правильный перевод слова: Goods

- 1) товары
- 2) расходы
- 3) покупки

2. Выберите правильный перевод выражения: Retail trading

1. оптовая торговля
2. розничная торговля
3. торговля

3. Выберите правильный перевод выражения: Foreign trade

- 1) внешняя торговля
- 2) иностранная торговля
- 3) внутренняя торговля

4. Выберите правильный перевод слова: Demand

- 1) спрос
- 2) предложение
- 3) товар

5. Выберите правильный перевод слова: Customer

- a) клиент
- b) продавец
- c) работодатель

2 семестр

1. Выберите точный перевод данного предложения: It is better to have a written agreement with a manufacturer

- 1) Лучше иметь письменное соглашение с производителем
- 2) Вам бы лучше иметь письменное соглашение с производителем
- 3) Письменное соглашение с производителем – вот, что вам необходимо иметь

2. Выберите правильный перевод выражения: To sell goods

- 1) продавать товары
- 2) продавать хорошо
- 3) продавать одежду

Задание 3. Выберите правильный перевод слова: Purchases

- 1) покупки
- 2) доходы
- 3) расходы

4. Выберите точный перевод данного предложения: It is necessary to work hard

1. Это необходимо, чтобы Вы работали
2. Необходимо работать усердно
3. Необходимо, чтобы Вы постарались

5. Выберите правильный перевод слова: Revenue

1. доход
2. расход
3. покупки

3 семестр

1. Выберите правильный перевод слова: Стандартизация

1. Standardization
2. Standardisation
3. Standardication

2. Выберите правильный перевод слова: Сертификация

- a) Certification
- b) Sertification
- c) Zertification

3. Выберите правильный перевод выражения: Window dressing

- a) Оформление витрины
- b) Оформление стола

с) Покупка платья

4. Выберите правильный перевод слова: торговля

- a) tax
- b) trading
- c) window dressing

5. Выберите правильный перевод слова: Экспертиза

- 1) expertise
- 2) expertize
- 3) experiment

4 семестр

1. Выберите правильный перевод слова: Purchases

- 1. затраты
- 2. доходы
- 3. покупки

2. Выберите правильный перевод выражения: plenty of goods

- 1) Много товара
- 2) Мало товара
- 3) Немного товара

3. Выберите точный перевод данного предложения: It is a bad situation because people lost their jobs

- 1) Плохо, что люди оказались без работы
- 2) Это интересный случай, потому, что люди оказались без работы
- 3) Это плохая ситуация, потому что люди остались без работы

4. Выберите правильный перевод слова Revenues

- 1. затраты
- 2. доходы
- 3. покупки

5. Выберите правильный перевод слова: Зарплата

- 1) Salary
- 2) Revenues
- 3) Purchases

Тестовые задания для проверки уровня обученности УМЕТЬ, ВЛАДЕТЬ:

1 семестр

1. Подберите синонимы к подчеркнутому слову: The owner's liability in the sole proprietorship is greater than in any other forms of ownership

- 1) interest
- 2) responsibility
- 3) profit

2. Подберите синоним к слову: Aims

- goals
- goods
- levels

3. Подберите синоним к слову: Advantage

1. benefit
2. drawback
3. feature

4. Подберите синоним к слову: To increase

- 1) reduce
- 2) assess
- 3) cut

5. Заполните пропуск ... creates windows and expositions inside the trading hall of shops and department stores.

1. A decorator
2. A doctor
3. An entrepreneur

6. Заполните пропуск ... is various transactions (sales and purchases) having the objective of supplying commodities (goods and services).

- 1) Commerce
- 2) Promotion
- 3) Bargain

2 семестр

1. Из данных вариантов подберите синоним к выделенному слову: The main aim of designer of windows is to maximize sales.

- purpose
- idea

– task

2. Заполните пропуск Creative individual task on window

- 1) Dressing
- 2) Goods
- 3) Things

3. Подберите синоним к слову: Dealings

1. categories
2. regulations
3. transactions

4. Подберите синоним к выделенному слову. To attract customers, some shops organize regular sales at DISCOUNT prices

- a) low
- b) high
- c) regular

5. Заполните пропуск A is an organization engaged in the trade of goods, services, or both to consumers.

- 1) business
- 2) marketing
- 3) production

3 семестр

1. Подберите синонимы к выделенному слову: To run a business properly one should hire a professional manager

1. employ
2. lay off
3. control

2. Подберите синоним к слову: To be engaged in

- 1) to diversify
- 2) to choose
- 3) to be involved in

3. Заполните пропуск A decorator creates windows and expositions inside ... of shops and department stores

- 1) the trading hall
- 2) the living room
- 3) the concert hall

4. Вставьте подходящие предлоги: An entrepreneur takes ... responsibility ... other people

- a) for ... on
- b) on ... for
- c) on ... to

5. Подберите соответствующий предлог. If you don't have a credit card with you, you may pay ... cash

- 1) in
- 2) by
- 3) out

6. Заполните пропуск To draw public attention to goods and services is called ...

- 1) Marketing mix
- 2) Strategic marketing
- 3) Advertising

7. Заполните пропуск is the study of individuals, groups, or organisations and the processes they use to select, secure, and dispose of products, services, experiences, or ideas to satisfy needs and the impacts that these processes have on the consumer and society.

- 1. Consumer behavior
- 2. Expenditure
- 3. Organisation

4 семестр

1. Подберите синоним к подчеркнутому слову: Limited liability is sure to be one of the major advantages of any corporation

- 1) factors
- 2) benefits
- 3) needs

2. Подберите синоним к слову: Complex

- 1) easy
- 2) complicated
- 3) main

3. Заполните пропуск A privately owned, for-profit corporation is owned by ... who elect a board of directors.

- 1) shareholders
- 2) proprietors
- 3) directors

4. Заполните пропуск is a person with extensive knowledge or ability based on research, experience, or occupation and in a particular area of study.

- 1) expert
- 2) exporter
- 3) importer

5. Дополните предложение. When you start your business you need to have your own clientele and establish ...

- 1) temporary enterprise
- 2) an operating firm
- 3) business connections

2.3. Критерии оценки для проведения зачета по дисциплине

После завершения тестирования на зачете на мониторе компьютера высвечивается результат – процент правильных ответов. Результат переводится в баллы и суммируется с текущими семестровыми баллами.

Максимальная сумма (100 баллов), набираемая студентом по дисциплине, предусматривающей в качестве формы промежуточной аттестации зачет, включают две составляющие.

Первая составляющая – оценка регулярности и своевременности качества выполнения студентом учебной работы по изучению дисциплины в течение семестра (сумма не более 80 баллов).

Вторая составляющая – оценка знаний студента на зачете (не более 20 баллов).

Перевод полученных итоговых баллов в оценки осуществляется по следующей шкале:

- с 55 до 100 баллов – «зачтено»;
- менее 55 – «не зачтено».

Если студент при тестировании отвечает правильно менее, чем на 55 %, то автоматически выставляется оценка «не зачтено» (без суммирования текущих рейтинговых баллов), а студенту назначается переэкзаменовка в дополнительную сессию.

После завершения тестирования на экзамене на мониторе компьютера высвечивается результат – процент правильных ответов. Результат переводится в баллы и суммируется с текущими семестровыми баллами.

Перевод полученных итоговых баллов в оценки осуществляется по следующей шкале:

- от 86 до 100 баллов – «отлично»;
- от 71 до 85 баллов – «хорошо»;
- от 50 до 70 баллов – «удовлетворительно»;
- менее 50 – «неудовлетворительно».

Экзамен в целом оценивается в 40 баллов, или 40% от общей оценки по дисциплине (100 баллов).

2.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплине

Общая процедура оценивания определена Положением о фондах оценочных средств.

1. Процедура оценивания результатов освоения программы дисциплины включает в себя оценку уровня сформированности общекультурной компетенции студента, уровней обученности: «знать», «уметь», «владеть».

2. При сдаче экзамена/зачета:

1. профессиональные знания студента могут проверяться при ответе на теоретические вопросы, при выполнении тестовых заданий, практических задач;

2. степень владения профессиональными умениями, уровень сформированности компетенции (элементов компетенции) – при решении ситуационных задач, выполнении практических работ и других заданий.

3. Результаты промежуточной аттестации фиксируются в баллах. Общее количество баллов складывается из следующего:

3. до 60% от общей оценки за выполнение практических заданий,

4. до 30% оценки за ответы на теоретические вопросы,

5. до 10% оценки за ответы на дополнительные вопросы.

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

**II. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО
КОНТРОЛЯ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
(МОДУЛЮ)**

ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК

Направление подготовки: 43.03.01 Сервис

1. Материалы для текущего контроля

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

по дисциплине «Иностранный язык»

Контрольные работы по дисциплине «Иностранный язык» состоят из грамматических упражнений.

1 семестр. Семестровая контрольная работа

Вариант 1

1. Вставьте пропущенные формы глагола to be:
 - а) She _____ a teacher.
 - б) I _____ an economist.
 - в) They _____ funny.
 - г) _____ he a student?
 - д) He _____ good at cooking.

2. Переведите на английский язык:
 - а) Она актриса?
 - б) Он добрый?
 - в) Ты не студент.
 - г) Мы дети.
 - д) Они спортсмены.

3. Переведите предложения, используя притяжательные местоимения:
 - а) Это его брат.
 - б) Они их друзья.
 - в) Он ее муж.
 - г) Они наши друзья.

4. Переведите выражения, используя притяжательный падеж:
 - а) Сад моего друга
 - б) Идея стилиста
 - в) Квартира Джека
 - г) Документы адвоката.

5. Переведите слова и выражения на АЯ и составьте с ними предложения:

Проводить время; Живопись; Заботиться о к-л; Официантка; Путешествие; Столица; Стиральная машина.

6. Напишите данные существительные во множественном числе:
Flat, method, woman, leaf, discovery, hero, match, goose, city, school.

7. Вставьте артикли, где необходимо:

- a) I have _____ two brothers.
- б) Where is _____ dog?
- в) He is not _____ doctor.
- г) She is at _____ school.
- д) What's _____ weather like today? _____ weather is fine.
- е) There is _____ big sofa in this room.

8. Переведите предложения, обращая внимание на местоимения в объектном падеже:

- а) Покажи нам их дом.
- б) Дай им тетрадь.
- в) Расскажи ей о наших планах.
- г) Помоги ему сделать домашнее задание.

9. Заполните пропуски глаголами have или has:

- а) We _____ a good flat.
- б) Henry _____ a sister.
- в) She _____ a funny cat.
- г) They _____ interesting books.

10. Составьте четыре типа вопроса к следующему предложению:
He goes to school every day.
He speaks English.

Вариант 2

1. Вставьте пропущенные формы глагола to be:

- а) He _____ a doctor.
- б) They _____ businessmen.
- в) We _____ curious.
- г) _____ she a pupil?
- д) He _____ interested in reading different books.

2. Переведите на английский язык:

- а) Он менеджер?
- б) Они веселые?
- в) Мы друзья.
- г) Она его сестра.
- д) Это книга.

3. Переведите предложения, используя притяжательные местоимения:

- а) Это его карандаш.
- б) Мы его братья.
- в) Ее платье красивое.
- г) Их машина дорогая.

4. Переведите выражения, используя притяжательный падеж:

- а) Дом моего брата.
- б) Картина знаменитого художника.
- в) Кот Анны.
- г) Газеты дедушки.

5. Переведите слова и выражения на АЯ и составьте с ними предложения:

Играть на гитаре; Опытный; Увлечаться ч-л; Сантехник; Вязание; Этаж; Пылесос.

6. Напишите данные существительные во множественном числе:

Bed, house, child, shelf, lady, bench, tomato, mouse, friend, doll.

7. Вставьте артикли, где необходимо:

- а) She is at ___ work now.
- б) Where is ___ book?
- в) She has ___ child.
- г) He is at ___ home.
- д) Open ___ window, please.
- е) ___ sun is yellow.

8. Переведите предложения, обращая внимание на местоимения в объектном падеже:

- а) Принеси ей ту книгу.
- б) Принеси ему ручку.
- в) Прочитай им этот рассказ.
- г) Напиши им письмо.

9. Заполните пропуски глаголами have или has:

- а) Charlie ___ three sisters.
- б) I ___ two Spanish books.

- в) Ann _____ two sons.
- г) They _____ curious friends.

Составьте четыре типа вопроса к следующему предложению:
She goes to the south every year.
They are fond of travelling.

2 семестр. Семестровая контрольная работа

Вариант 1

1. Переведите на английский:
 - а) Они, должно быть, уехали в Нью-Йорк.
 - б) Тебе следовало рассказать ему об этом.
 - в) Вам придётся немного подождать.
 - г) Они, может быть, работают за границей.
 - д) Ему не разрешают купаться в этой реке.
2. Переведите на русский:
 - а) This child must spend more time in the open air.
 - б) She can translate this article without a dictionary.
 - в) We were allowed to go to the cinema.
 - г) It must be very difficult to learn Chinese.
3. Переведите на английский:
 - а) Он не знает ее.
 - б) Уроки английского раздражали его.
 - в) Он решил развивать свой бизнес.
 - г) Он не получил прибыль.
 - д) Все знают о его достижениях.
 - е) Она изучает особенности этой организации.
 - ж) Он будет сознательно принимать решения.
 - з) Принадлежит ли он к высоконравственной элите?
 - и) Достигли ли они своих целей?
 - к) Он не будет проводить это собрание.
 - л) Поощрял ли работодатель своих сотрудников?
 - м) Будут ли они покупать эти книги?
 - н) Они опишут иерархию потребностей.
 - о) Он все понимает.

Вариант 2

1. Переведите английский:
 - а) Никто не мог мне помочь.
 - б) Ты сможешь сделать эту работу завтра.

- в) Ученикам следует (моральный долг) слушаться учителей.
 - г) Вы умеете говорить по-испански.
 - д) Он умеет петь, но не умеет танцевать.
2. Переведите на русский:
- а) It must be very difficult to learn Chinese.
 - б) They had to go to the party.
 - в) You should read these books.
 - г) He may be busy.
3. Переведите английский:
- а) Забыл ли он меня?
 - б) Я часто перечитываю эту книгу.
 - в) Он отрицал все свои действия.
 - г) Она не применяет информационные технологии в своей работе.
 - д) Будут ли они решать эту проблему?
 - е) Они не закончили свою работу вовремя.
 - ж) Она думает о своей карьере.
 - з) Он будет устраиваться на работу.
 - и) Получает ли он хорошую зарплату?
 - к) Он изучил ключевые факторы этой теории.
 - л) Ему нравится ее улыбка.
 - м) Он закончит статью завтра.
 - н) Она встретила его в прошлом году.
 - о) Она ничего не понимает.

3 семестр. Семестровая контрольная работа

Вариант 1

1. Раскройте скобки, употребляя глаголы в требующейся форме.
- а) If I don't manage to finish my report today, I (to stay) at home tomorrow.
 - б) If I (to be) a musician, I should be very happy.
 - в) If he had warned me, I (to do) the work in time.
 - г) If I (to have) this rare book, I should gladly lend it to you.
 - д) You will never finish your work, if you (to waste) your time like that.
 - е) I wish you (to read) more in future.
 - ж) If my mother (to win) a million pounds, she would spend it as fast as possible.
 - з) I wish I (can) give up smoking.
 - и) If he were more courageous, he (not to be afraid).
 - к) You won't understand the rule, if you (not to listen) to the teacher.
2. Переведите.

- а) Жаль, что она делает так много ошибок в речи.
 - б) Если завтра будет хорошая погода, мы поедем за город.
 - в) Если бы у моего брата было время сейчас, он бы помог им.
 - г) Если бы я видел его вчера, я спросил бы его об этом.
 - д) Если бы он знал английский язык хорошо, он перевел бы вчера эту статью.
 - е) Если бы он не следовал советам врача, он бы не поправился так быстро.
 - ж) Жаль, что вы выключили телевизор так поздно.
 - з) Если бы у меня было достаточно денег, я бы купил эту картину.
 - и) Вы бы много знали, если бы регулярно читали эти книги.
 - к) Если бы я знал испанский, я бы уже давно поговорил с ней.
3. Составьте ситуацию, используя в ней Conditional sentences (5-6).

Вариант 2

1. Раскройте скобки, употребляя глаголы в требуемой форме.
- а) If my brother (to be) in trouble, I'll help him of course.
 - б) I should be very glad if he (to come) to my place.
 - в) I should not have bought the car if my friend (not to lend) me money.
 - г) Your brother (to become) much stronger if he took cold baths regularly.
 - д) If it (to snow), the children will play snowballs.
 - е) I wish you (to send) word as soon as you arrive.
 - ж) If I had more time, I (to read) more books.
 - з) I wish it (to be) sunny.
 - и) If he (to work) hard, he would have achieved great progress.
 - к) If you gave me your dictionary for a couple of days, I (to translate) this text.
2. Переведите.
- а) Если бы он пришел сегодня вечером.
 - б) Я дам вам эту книгу, если вы вернете ее на следующей неделе.
 - в) Если бы он был здесь, он помог бы нам.
 - г) Он не простудился бы, если бы надел теплое пальто.
 - д) Если бы вы работали усерднее в прошлом году, вы бы теперь хорошо знали английский.
 - е) Если бы я не был так занят в эти дни, я бы помог тебе вчера.
 - ж) Жаль, что мы опоздали на поезд.
 - з) Если я напишу хорошую картину, я тебе ее отдам.
 - и) Я сделаю это, если у меня будет время.
 - к) Жаль, что я не послушал его совета.
3. Составьте ситуацию, используя в ней Conditional sentences (5-6).

4 семестр. Семестровая контрольная работа

Вариант 1

1. Translate into English
 - а) Анна видела, что он разговаривает с другом.
 - б) Она не слышала, как я вошел в комнату.
 - в) Он наблюдал, как мама моет посуду.
 - г) Мне бы хотелось, чтобы они приехали к нам.
 - д) Папа заставил меня прочитать рассказ.

2. Make sentences with Complex Object
 - а) The doctor touched the boy's leg. The boy felt it.
 - б) Pete bought some flowers. His friend saw it.
 - в) The ship sailed away from the shore. They saw it.

3. Translate into Russian
 - а) At the stop she saw another girl waiting for the bus.
 - б) I heard him telling the teacher about it.
 - в) We saw some people washing clothes in the stream (ручей).
 - г) We stood on deck (палуба) and watched the sun going down.
 - д) He felt his heart beating with joy.

4. Make some questions(2-3) with Complex Object

Вариант 2

1. Translate into English
 - а) Учитель заметил, что ученики разговаривают.
 - б) Дети смотрели, как мы играем.
 - в) Он не хотел, чтобы мама кричала.
 - г) Я желаю, чтобы она хорошо отдохнула.
 - д) Мама разрешила, чтобы я погуляла с друзьями.

2. Make sentences with Complex Object
 - а) He slipped and fell. I saw it.
 - б) Jane saw her neighbour. He opened the door of his flat and went in.
 - в) I heard him. He shut the door of the study.

3. Translate into Russian
 - а) We saw him cross the street looking to the left and to the right.
 - б) We saw them jump with parachutes.
 - в) In the room he could see a man sitting in an old armchair.
 - г) He went back to the window and, looking through it, suddenly saw her

walking down the street.

д) The people living in the north do not see the sun come out for months.

4. Make some questions(2-3) with Complex Object

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задания выполнены верно и в полном объеме;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задания выполнены с незначительными замечаниями;

- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задания выполнены на базовом уровне, но с ошибками;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задания не выполнены.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

**КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ УСТНОГО ОПРОСА И
ДИСКУССИЙ**

по дисциплине «Иностранный язык»

I. Темы для составления диалогов

1. Parking
2. [Art cures, shopping lures](#)
3. At the railway station
4. At the hotel
5. [Banking](#)
6. [City](#)
7. [Countries and nations](#)
8. [Health](#)
9. [International relations](#)
10. Shopping
11. [Telephoning](#)
12. [Travelling](#)
13. [Reastaurant](#)
14. Trade
15. Services
16. Promoting skills
17. How to compete
18. International cooperation and development

II. Темы для составления монологов

1. My future profession
2. Money. Banks
3. What is Economics?
4. The economy of Great Britain
5. The economy of the USA
6. Types of business
7. Joint Ventures
8. Management
9. Main Economics Laws».
10. Foreign Trade

11. Export
12. Import
13. Advertising
14. International cooperation and development

III. Тематика дискуссий

1. Managing the company: pros and cons.
2. Advertising: for or against.
3. Being a specialist in the sphere of economy: advantages and disadvantages.
4. Money often costs too much.
5. Starting your own business.
6. Promoting skills
7. How to compete
8. International cooperation and development

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он раскрыл тему грамматически, фонетически и лексически правильно;
- оценка «хорошо», если студент частично раскрыл тему, но грамматически, фонетически и лексически правильно;
- оценка «удовлетворительно», если студент частично раскрыл тему, но имеются грамматические, фонетические и лексические ошибки;
- оценка «неудовлетворительно», если студент не раскрыл тему, имеются грамматические, фонетические и лексические ошибки.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

ГРАММАТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

по дисциплине «Иностранный язык»

1. Вставьте артикль, где необходимо.

1. This is ... pen. ... pen is red. 2. These are pencils. ... pencils are black. 3. This is ... soup. ... soup is tasty. 4. In the morning I eat ... sandwich and drink ... tea. 5. She gave me ... coffee and ... cake. ... coffee was hot. ... cake was tasty. 6. Do you like ... ice-cream? 7. I see ... book in your ... hand. Is ... book interesting? 8. She bought... meat, ... butter and ... potatoes yesterday. She also bought ... cake. ... cake was very ... tasty. We ate ... cake with ... tea. 9. This is my ... table. On ... table I have ... book, two ... pencils, ... pen and ... paper. 10. This is ... bag. ... bag is brown. It is my sister's ... bag. And this is my ... bag. It is ... yellow.

2. Поставьте следующие предложения в множественное число.

1. This is a bird. 2. Is that also a bird? – No, it isn't. That is a cat. 3. Is that a good horse? — Yes, it is. 4. Is that cow big or small? - It is big. 5. This is an apple and that is a flower. 6. Where is the coin? It is in the box. 7. What color is the box? - It is green. 8. What is it made of? - It is made of wood. 9. What is that man? - He is a clerk. 10. Is he in the office? - Yes, he is. 11. Is that woman a typist? - No, she isn't. - What is she? — She is a doctor. 12. Is his brother at home? - Yes, he is. 13. This house has a balcony looking out on the street. 14. The architecture of this building is quite modern. 15. This is a new district of St. Petersburg. 16. There is a shop, a cinema and a theatre in the new district. 17. He is a retired worker. 18. I am a doctor. 19. We hear the sounds of a child's voice. 20. She is a nice girl.

3. Вставьте some, any или no.

1. There are ... pictures in the book. 2. Are there ... new students in your group? 3. There are ... old houses in our street. 4. Are there ... English textbooks on the desks? - Yes, there are 5. Are there ... maps on the walls? —No, there aren't 6. Are there ... pens on the desk? - - Yes, there are... 8. Are there ... sweets in your bag? - Yes, there are 9. Have you got ... English books at home? - Yes, I have 10. There are ... beautiful pictures in the magazine. Look at them. 11. There is ... ink in my pen: I cannot write.

4. Вставьте little, a little, few или a few.

1. I have ... money, so we can go to the cinema. 2. I have ... money, so we cannot go to the cinema. 3. This girl works very ... , that's why she knows nothing.

4. Mother gave us ... apples, and we were glad. 5. He did not like it at the camp: he had very ... friends there. 6. This lemon drink is sour; if you put ... sugar in it, it will be sweeter. 7. This lemon drink is sour; if you put ... lumps of sugar in it, it will be sweeter. 8. The hall was almost empty: there were ... people in it. 9. I can't buy this expensive hat today: I have too ... money. 10. She left and returned in ... minutes. 11. I think you can spare me ... time now. 12. I am sorry I have seen ... plays by this author.

5. Вставьте глагол to be в Present Simple.

1. I ... a pupil. 2. My father ... not a teacher, he ... a scientist. 3. ... your aunt a doctor? - Yes, she 4. ... they at home? - No, they ... not at home, they ... at work. 5. My brother ... a worker. He ... at work. 6. ... you an engineer? - Yes, I... 7. ... your sister a typist? No, she ... not a typist, she ... a student. 8. ... your brother at school? - Yes, he 9. ... your sister at school? - No, she ... not at school. 10. My ... sister ... at home. 11. ... this your watch? Yes, it 12. She ... an actress. 13. This ... my bag. 14. My uncle ... an office-worker. 15. He ... at work. 16. Helen ... a painter. She has some fine pictures. They ... on the walls. She has much paper. It ... on the shelf. The shelf ... brown. It ... on the wall. Helen has a brother. He ... a student. He has a family. His family ... not in St. Petersburg, it ... in Moscow.

6. Переведите на английский язык, употребляя глагол to be в Present Simple.

1. Я ученик. Я в школе. 2. Мой брат художник. Он не инженер. 3. Моя сестра на работе. Она врач. 4. Он студент. 5. Вы студент? — Нет, я врач, 6. Моя сестра дома. 7. Мы не в школе. Мы дома. 8. Мой брат ученик. Он в школе. 9. Ваша мама дома? - Нет, она на работе. 10. Ваш двоюродный брат дома? - Нет, он в школе. Он ученик. 12. Ваша сестра учительница? - Нет, она студентка. 12. Твой папа на работе? — Нет, он дома. 13. Твоя сестра машинистка? — Да, — Она дома? - Нет, она на работе. 14. Мой дедушка ученый. 15. Моя мама не учительница. Она врач.

7. Вставьте глагол to be в Present, Past или Future Simple.

1. My father ... a teacher. 2. He ... a pupil twenty years ago. 3. I... a doctor when I grow up. 4. My sister ... not ... at home tomorrow. 5. She ... at school tomorrow. 6. ... you ... at home tomorrow? 7.... your father at work yesterday? 8. My sister ... ill last week. 9. She ... not ill now. 10. Yesterday we... at the theatre. 11. Where ... your mother now? — She ... in the kitchen. 12. Where ... you yesterday? — I ... at the cinema. 13. When I come home tomorrow, all my family ... at home. 14. ... your little sister in bed now? — Yes, she ... 15. ... you... at school tomorrow? — Yes I 16. When my granny... young, she ... an actress. 17. My friend Kate in Moscow now. 18. He ... in St. Petersburg tomorrow. 19. Where ... your books now? - They ... in my bag.

8. Переведите на английский язык, употребляя глагол to be в Present,

Past или Future Simple.

1. Мой брат сейчас в школе. 2. Мой брат был вчера в кино. 3. Мой брат будет завтра дома. 4. Ты будешь дома завтра? 5. Она была вчера в парке? 6. Он сейчас во дворе? 7. Где папа? 8. Где вы были вчера? 9. Где он будет завтра? 10. Мои книги были на столе. Где они сейчас? 11. Моя мама вчера не была на работе. Она была дома. 12. Мой друг не в парке. Он в школе. 13. Завтра в три часа Коля и Миша будут во дворе. 14. Мы не были на юге прошлым летом. Мы были в Москве. 15. Завтра мой дедушка будет в деревне. 16. Когда твоя сестра будет дома? 17. Ты будешь летчиком? — Нет, я буду моряком. 18. Моя сестра была студенткой в прошлом году, а еel час она врач. — Ты тоже будешь врачом? — Нет, я не буду врачом. Я буду инженером

9. Раскройте скобки, употребляя глаголы в Present Simple.

(USUALLY) 1. My sister (to get) up at eight o'clock. 2. She (to be) a school-girl. She (to go) to school in the afternoon. 3. Jane (to be) fond of sports. She (to do) her morning exercises every day. 4. For breakfast she (to have) two eggs, a sandwich and a cup of tea. 5. After breakfast she (to go) to school. 6. It (to take) him two hours to do his homework. 7. She (to speak) French well. 8. My working day (to begin) at seven o'clock. I (to get) up, (to switch) on the radio and (to do) my morning exercises. It (to take) me fifteen minutes. At half past seven we (to have) breakfast. My father and I (to leave) home at eight o'clock. He (to take) a bus to his factory. My mother (to be) a doctor, she (to leave) home at nine o'clock. In the evening we (to gather) in the living-room. We (to watch) TV and (to talk).

10. Переведите на английский язык, употребляя глаголы в Present Simple.

Мой дядя инженер. Он очень занят. Его рабочий день начинается рано утром. Он встает в семь часов. Он умывается, одевается и завтракает. После завтрака он идет на работу. Он работает в институте. Он любит свою работу. Он женат. Его жена врач. Она работает в больнице. Вечером она изучает французский язык. Она посещает курсы французского языка. Мой дядя не говорит по-французски. Он говорит по-русски и по-немецки. Он изучает английский язык. Вечером он посещает курсы английского языка. Сын моего дяди ученик. Он ходит в школу. В школе он изучает английский язык.

11. Раскройте скобки, употребляя глаголы в Present Continuous или в Present Simple.

1. I (not to drink) coffee now. I (to write) an English exercise. 2. I (not to drink) coffee in the evening. I (to drink) coffee in the morning. 3. Your friend (to do) his homework now? 4. Your friend (to go) to school in the morning? 5. Look! The baby (to sleep). 6. The baby always (to sleep) after dinner. 7. My grandmother (not to work). She is on pension. 8. My father (not to sleep) now. He (to work) in the garden. 9. I usually (to get) up at seven o'clock in the morning. 10. What your

sister (to do) now? - She (to wash) her face and hands. 11. When you usually (to come) home from school? — I (to come) at three o'clock. 12. Where your cousin (to work)? - He (to work) at a hospital. 13. Your sister (to study) at an institute? - No, she (to study) at school. 14. My cousin (to go) to school every day. 15. My mother (not to play) the piano now. She (to play) the piano in the morning.

12. Раскройте скобки, употребляя глаголы в Present Continuous, Present Simple или в Future Simple.

1. I (to play) chess tomorrow. 2. I (not to play) chess tomorrow. 3. You (to play) chess tomorrow? 4. He (to play) chess every day. 5. He (not to play) chess every day. 6. He (to play) chess every day? 7. They (to play) chess now. 8. They (not to play) chess now. 9. They (to play) chess now? 10. Nick (to go) to the park now. 11. Nick (to go) to school every day. 12. Nick (to go) to school tomorrow. 13. You (to come) to my place next Sunday? 14. You (to read) this book next week? 15. You (to read) books every day? 16. You (to read) a book now? 17. I (not to see) him tomorrow. 18. What you (to do) tomorrow? 19. What your friend (to do) tomorrow? 20. Where you (to go) next summer? 21. Where you (to go) every morning? 22. Where you (to go) now? 23. Look! Mary (to dance). 24. She (to dance) every day. 25. She (to dance) tomorrow?

13. Раскройте скобки, употребляя глаголы в Present или Past Simple.

1. I (to go) to bed at ten o'clock every day. 2. I (to go) to bed at ten o'clock yesterday. 3. My brother (to wash) his face every morning. 4. Yesterday he (to wash) his face at a quarter past seven. 5. I (not to have) history lessons every day. 6. We (not to rest) yesterday. 7. My brother (not to drink) coffee yesterday. 8. My mother always (to take) a bus to get to work, but yesterday she (not to take) a bus. Yesterday she (to walk) to her office. 9. You (to talk) to the members of your family every day? - Yes, I But yesterday I (not to talk) to them: I (to be) very busy yesterday. 10. You (to come) home at six o'clock yesterday? - No, I Yesterday I (to come) home from school at half past eight. I (to be) very tired. I (to have) dinner with my family. After dinner I (to be) very thirsty. I (to drink) two cups of tea. Then I (to rest). 11. Your sister (to go) to school every day? - Yes, she...

14. Перепишите следующие предложения в прошедшем времени.

1. I am afraid I shall be late. 2. Do you think we shall pick all the apples in three days? 3. He hopes you will often visit him. 4. They expect he will be at home in a few days. 5. Are you afraid we shan't be in time? 6. She promises that she will finish the work in a week. 7. I think Henry will help us.

15. Переведите на английский язык, употребляя глаголы в Past Simple Active или Past Simple Passive.

Я рассказал - Мне рассказали. Я показал - Мне показали. Она привела - Ее привели. Мы спросили - Нас спросили. Мы ответили - Нам ответили. Мы послали - Нас послали. Они дали — Им дали. Он помог - Ему помогли. Он посоветовал - Ему посоветовали. Он забыл - Его забыли. Он вспомнил - Его вспомнили. Мы пригласили - Нас пригласили. Мы поправили - Нас поправили. Он вылечил - Его вылечили. Он позвал - Его позвали.

16. Раскройте скобки, употребляя глаголы в Present, Past или Future Simple Passive.

1. Bread (to eat) every day. 2. The letter (to receive) yesterday. 3. Nick (to send) to Moscow next week. 4. I (to ask) at the lesson yesterday. 5. I (to give) a very interesting book at the library last Friday. 6. Many houses (to build) in our town every year. 7. This work (to do) tomorrow. 8. This text (to translate) at the last lesson. 9. These trees (to plant) last autumn. 10. Many interesting games always (to play) at our PT lessons. 11. This bone (to give) to my dog tomorrow. 12. We (to invite) to a concert last Saturday. 13. My question (to answer) yesterday. 14. Hockey (to play) in winter. 15. Mushrooms (to gather) in autumn. 16. Many houses (to burn) during the Great Fire of London. 17. His new book (to finish) next year. 18. Flowers (to sell) in shops and in the streets. 19. St. Petersburg (to found) in 1703.

17. Передайте следующие предложения в Passive Voice.

1. You must do three of these exercises tomorrow. 2. You can find the book you need in any library. 3. We must send these letters at once. 4. You must take the box to the station. 5. You can cross the river on a raft. 6. The workers can finish the building of the house very soon. 7. You must return the books the day after tomorrow. 8. I can easily forgive this mistake. 9. You can find such berries everywhere. 10. You must do this work very carefully. 11. The doctor says they must take her to hospital. 12. You can do the work in three days. 13. The students must return all the library books before each summer vacation. 14. Monkeys can climb even the tallest trees.

18. Переведите на английский язык, употребляя глаголы в Passive Voice.

1. Меня ждут? 2. Им задали три трудных вопроса. 3. За директором уже послали. Подождите немного. 4. Всех пригласили в большой зал. 5. Эти письма просмотрены. Их можно отправлять. 6. На станции их встретил гид и отвез в гостиницу. 7. Эти журналы должны быть возвращены в библиотеку на следующей неделе. 8. На наших занятиях много внимания уделяется произношению. 9. Иванову велели объяснить, почему он пропускает занятия. 10. Меня пригласят на ваш вечер? 11. Детей оставили дома одних. 12. Нам показали очень странную картину. 13. Тебя ищут. Иди домой. 14. Вас всех соберут в зале и расскажут обо всех изменениях в школьной программе. 15.

Почему над ним всегда смеются? 16. Нам всем дали билеты на выставку. 17. Лекции этого знаменитого профессора всегда слушают с большим вниманием.

19. Переведите на русский язык, обращая внимание на герундий.

1. Have you finished writing? 2. Taking a cold shower in the morning is very useful. 3. I like skiing, but my sister prefers skating. 4. She likes sitting in the sun. 5. It looks like raining. 6. My watch wants repairing. 7. Thank you for coming. 8. I had no hope of getting an answer before the end of the month. 9. I had the pleasure of dancing with her the whole evening. 10. Let's go boating. 11. He talked without stopping. 12. Some people can walk all day without feeling tired. 13. Living in little stuffy rooms means breathing poisonous air. 14. There are two ways of getting sugar: one from beet and the other from sugar-cane. 15. Jane Eyre was fond of reading. 16. Miss Trotwood was in the habit of asking Mr. Dick his opinion.

20. Переведите на английский язык, употребляя герундий.

1. Они боялись опоздать на поезд. 2. Я не одобряю того, что ты играешь в компьютерные игры. 3. Мы оставили мысль о поездке за город. 4. Она бросила танцы. 5. Мама возражает против того, что я привожу в дом друзей. 6. Вы не возражаете, если я позвоню вам? 7. Он думал о том, чтобы поступить в университет. 8. Он жалуется на то, что я ему не помогаю. 9. Я не могу не чувствовать стыда. 10. Она жаловалась на то, что живет в плохих условиях. 11. Продолжайте разговаривать. 12. Я настаиваю на том, чтобы сказать ему правду.

21. Переведите на русский язык, обращая внимание на сложное подлежащее.

1. He was said to be one of the most promising nuclear physicists. 2. He is said to be a good translator. 3. Roberta was known to be an honest and hard-working girl. 4. Clyde was expected to arrive at the week-end. 5. Becky and Tom were supposed to have stayed at the widow Douglas'. 6. The number of the unemployed is reported to be increasing with every year. 7. Many new textbooks are expected to be published soon. 8. The Moscow Underground is said to be the finest in the world. 9. Chernyshevsky is known to have spoken several foreign languages. 10. A hare is known to run very fast. 11. The man was seen to take off his coat. 12. Many books are known to be published in our country every year. 13. You are supposed to graduate in four years. 14. This device was known to have been designed in that laboratory. 15. His invention is considered to be of great importance. 16. The sun is known to represent a mass of compressed gases. 17. The new rocket is reported to go into operation next year.

22. Перефразируйте следующие предложения, употребляя сложное подлежащее.

E.g. We heard that a car stopped outside the door. A car was heard to stop outside the door. It is believed that the poem was written by Byron. The poem is believed to have been written by Byron.

1. We know Bernard Shaw to have been a very witty man. 2. People consider the climate there to be very healthful. 3. It was announced that the Chinese dancers were arriving next week. 4. It is expected that the performance will be a success. 5. It is said that the book is popular with both old and young. 6. It is believed that the poem was written by an unknown soldier. 7. It is supposed that the playwright is working at a new comedy. 8. It is reported that the flood has caused much damage to the crops. 9. It was supposed that the crops would be rich that year. 10. It has been found that this mineral water is very good for the liver. 11. Scientists consider that electricity exists throughout space. 12. It is said that the weather in Europe was exceedingly hot last summer. 13. It is said that this man was very handsome in his youth. 14. It was reported that five ships were missing after the battle.

23. Переведите на русский язык.

1. Mike can run very fast. 2. They can understand French. 3. Kate can speak English well. 4. My brother can come and help you in the garden. 5. Can you speak Spanish? 6. Can your brother help me with mathematics? 7. His little sister can walk already. 8. The children cannot carry this box: It is too heavy. 9. My friend cannot come in time. 10. This old woman cannot sleep at night. 11. His sister can cook very well. 12. I can sing, but I cannot dance.

24. Переведите на английский язык, употребляя модальный глагол can (could).

1. Я умею говорить по-английски. 2. Мой папа не умеет говорить по-немецки. 3. Ты умеешь говорить по-французски? 4. Моя сестра не умеет кататься на коньках. 5. Ты можешь переплыть эту реку? 6. Я не могу выпить это молоко. 7. Она не может вас понять. 8. Ты умел плавать в прошлом году? 9. В прошлом году я не умел кататься на лыжах, а сейчас умею. 10. Вы не можете мне сказать, как доехать до вокзала? 11. Не могли ли бы вы мне помочь? 12. Я не могу перевести это предложение. 13. Никто не мог мне помочь. 14. Где тут можно купить хлеб? 15. Твоя бабушка умела танцевать, когда была молодая? — Да, она и сейчас умеет.

25. Вставьте подходящие модальные глаголы (must, may, can, need, to have to, to be able to).

1. You ... not come to help them tomorrow: the work is done. 2. You ... not change the whole text as the beginning is all right. You ... only rewrite the second part of it. 3. ... you help me now? — I am afraid not: I am in a great hurry. I shall be free in the evening. Come to my place at about eight, and I ... help you. 4. John

... not tell us the rules of the game: we know them. 5. ... I return the book to you on Friday? I am afraid I ... not finish it before. — No, that is too late. You ... bring it to me not later than Wednesday. 6. It is already six o'clock. We ... hurry if we don't want to be late. 7. ... you translate this text into English? — I think I ... 8. They spent all the morning on the river bank. Only Ann ... return home as she ... not stay in the sun for such a long time.

26. Переведите на английский язык, употребляя подходящие по смыслу модальные глаголы (can, may, needn't).

1. Можете сегодня туда пойти. 2. Можете сегодня туда не ходить. 3. Можете не переписывать сочинение. 4. Можете остаться: ведь у вас есть время. 5. Можете остаться, если хотите. 6. Можете не оставаться, если не хотите. 7. Можете не говорить ему об этом. 8. Можете сказать ему об этом. 9. Нам можно не повторять эти правила: мы их знаем. 10. Можно было и не писать сочинение. 11. Он мог и не приходить: все было уже сделано. 12. Вы можете взять эту книгу, если хотите. 13. Вы можете взять эту книгу: она не тяжелая. 14. Вы можете и не брать эту книгу. 15. Я не могу взять эту книгу. 16. Подумай только: можно было и не ходить туда. 17. Можешь сразу не соглашаться: подумай несколько дней.

27. Переведите на английский язык, употребляя подходящие по смыслу модальные глаголы и выражения (can, can't, may, must, to have to, to be able to),

1. Я должна купить торт сегодня. 2. Мой брат не умеет говорить по-английски. 3. Моя сестра умеет говорить по-немецки. 4. Можно, я посмотрю вашу фотографию? 5. Вы можете показать мне свою фотографию? 6. Не может быть, что сорок лет: он выглядит гораздо моложе. 7. Не может быть, что он забыл прийти. Он, должно быть, был очень занят. 8. Мы, может быть, доедем за город, если будет хорошая погода. 9. Если сестра не купит мне кофе, мне придется идти в магазин самой. 10. Я не могу найти свои часы. — Может быть, вы оставили их на работе. — Нет, я не могла оставить их на работе: я никогда не снимаю их с руки. 11. Вы сможете поговорить с ним завтра? 12. Я, должно быть, заблудилась. Вы не можете мне сказать, как пройти к Эрмитажу? 13. Мне пришлось прочесть массу книг, когда я готовилась к докладу. 14. Я не мог вспомнить последние строчки сонета, и мне пришлось специально звонить своему другу.

28. Переведите на английский язык, употребляя модальный глагол can't.

1. Не может быть, что они сейчас дома. 2. Не может быть, что он так много знает. 3. Не может быть, что они сейчас играют во дворе. Уже поздно. 4. Не может быть, что она еще спит. Уже десять часов. 5. Не может быть, что он опоздал на поезд. 6. Не может быть, что она обманула его. 7. Не может быть, что вы сделали такую ошибку. 8. Не может быть, что она провалилась

на экзамене. 9. Не может быть, что она предала меня.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными грамматическими ошибками;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

КОМПЛЕКТ ТЕКСТОВ

(для аудиторного и неаудиторного чтения, выполнение упражнений по прочитанному материалу)

по дисциплине «Иностранный язык»

А. ЗАДАЧИ РЕПРОДУКТИВНОГО УРОВНЯ

Текст 1. «Мой рабочий день и выходные»

Прочтите и переведите следующий текст. В) Составьте 10 типов вопросов (альтернативный, разделительный, специальный и общий) к данному тексту.

On weekdays the alarm-clock wakes me up at 6.30 and my working day begins. I'm not an early riser, that's why it's very difficult for me to get out of bed, especially in winter. I switch on my tape-recorder and do my morning exercises. Then I go to the bathroom, take a warm shower, clean my teeth and shave. After that I go to my bedroom to get dressed.

Usually my mother makes breakfast for me. But when she is away on business or just doesn't have to get up early, I make breakfast myself. While having breakfast, I listen to the latest news on the radio.

I leave the house at 7.30 and go to the nearest underground station. Last year I tried to enter Moscow University, but unfortunately I failed my entrance examinations. So I thought I should work somewhere. It wasn't easy to find a job, but I managed to get a position of a secretary in a small business company.

They agreed to take me because I had studied typewriting, computing and business organization at school. And besides, I passed my English school leaving exam with an excellent mark.

It takes me an hour and a half to get to work. But I don't want to waste my time on the train. I've got a small cassette-player and I listen to different texts and dialogues. Sometimes I read a book and retell it silently. If I come across an interesting expression I try to memorize it. I also write some English words on flashcards and learn them.

I usually arrive at work at ten minutes to nine though my working day begins at 9 sharp. There are always some fax messages to translate from English into Russian. Sometimes my boss wants me to write a letter to our business partners abroad. There are also a lot of phone calls which I have to answer.

At 1 o'clock in the afternoon we have lunch. We usually have lunch in a small cafe just round the corner. At 2 o'clock we come back to work. And we work

hard till 5 o'clock. During the working day we also have several short coffee breaks. But sometimes we have no time for them.

I come home at about 7 o'clock in the evening. My parents are usually at home, waiting for me. We have dinner together. Then we sit in the living room, drink tea, watch TV or just talk. Occasionally I have to stay at work till 6 or even 7 o'clock in the evening. When we have a lot of things to do we go to work on Saturdays. So by the end of the week I get very tired. All I can do on Sundays is to sleep till eleven o'clock, watch television, listen to music and read something in English.

And still I always look forward to my next working day because I like my job. I think I get a lot of useful experience.

Текст 2. «Мой институт»

Прочтите и переведите следующий текст. Составьте диалог по данной теме.

The Kazan Cooperative Institute

The Kazan Cooperative Institute was founded in 1925. In 2015 it celebrated its 20 anniversary. Our Institute is located in a nice three-story building close to the centre of our city. The Institute trains experts in many branches of economics. Many of them are going to work in different cooperative organizations and associations of Tatarstan. Professors, candidates of sciences and assistants give lectures; have lessons, seminars and tutorials for students. At present there are several departments at our Institute. They are:

Our Institute has expanded particularly in recent years. The most up-to-date equipment, laboratories, computer classes and rich library help the future specialist to acquire knowledge that is not only necessary today but will introduce him into the science tomorrow.

During the academic year students attend lectures, seminars and practical classes. There are a lot of scientific societies in the Institute in which students can advance their knowledge. At the end each term they take examinations.

The Institute organizes: scientific conferences where students can learn about the achievements of their colleagues discuss questions and establish contacts. Every year intramural inter-institution students' scientific conferences take place, the best papers being submitted for the competition.

Upbringing is one of the most important questions in training a specialist. If we succeed in helping a student to adopt a correct attitude to life, he will move conscientiously treat his own development as a future specialist.

Recreation also plays an important part in student's life. Many students take part in amateur art activities. They often present amateur concerts not only inside our Institute but in other organizations, take part student's musical festivals where they enjoy great popularity.

Our main task is training of not only highly-skilled specialists, but those who must meet contemporary requirements, creative specialists of wide leaning and political and cultural outlook.

Текст 3. «Российский университет кооперации»

Прочтите и переведите следующий текст. В) Составьте 7 разных типов вопросов (альтернативный, разделительный, специальный и общий) к данному тексту.

RUSSIAN CO-OPERATIVE UNIVERSITY

In the system of the Consumers' Co-operatives there are several higher educational establishments. The Russian Co-operative University is the leading one.

It was established in 1913. The University is situated in the suburbs of Moscow. The University trains specialists for the consumers' co-operatives. There are some faculties in the University:

The Faculty of Economics and Marketing trains specialists in economics and planning in all branches of the economic activities of the Consumers' Co-operative Organizations.

The Faculty of Accountancy «trains accountants, bookkeepers and auditors.

The Faculty of Goods Management trains business experts in manufactured goods and foodstuffs,

Finance and Banking trains specialists in finance and Banking system.

The Faculty of Law trains Lawyers.

The Teachers' Training Faculty trains teachers of special subjects for the secondary educational establishments of the consumers' co-operatives

The Faculty of Foreign Economic Affairs trains specialists in Foreign Economic Affairs.

Most of the students take various courses at this Social Science Faculty. Each Faculty has its own dean's office.

The training course runs for five years for full-time students and for six years for extra-mural students. The academic year consists of two terms. An examination session takes place at the end of each term and terminal examinations are held.

Текст 4. «Мой родной город. экскурсия по казани».

Прочтите и переведите следующий текст.

KAZAN

Kazan is the capital of Tatarstan. It was founded in the 11 century. Old constructions stand side by side with modern buildings.

It is a fast growing city with new dwelling zones and multi-storey buildings. The population of Kazan is over 1 mln. people. Most of them live in comfortable flats.

There are many parks and gardens in Kazan, the best of them is the Gorky Recreation Park.

In the parks, gardens and squares there are monuments to the famous people of our country.

There are 8 stadiums, many sports clubs and swimming-pools here.

The traffic in Kazan is rather heavy. Various means of transport carry passengers to all districts of the town. The Airport, the River-port and the Rails Station are interconnected by tram, bus and trolley-bus lines.

Kazan is a big educational and cultural centre. It has many Universities such as Aviation, Pedagogical, Medical, Chemical-Technological, Veterinary, the Institute of Constructional Engineering, of Energetic, Academy of Arts, the Conservatoire. It also has many professional and technical schools and more than twenty research institutes.

There are also many theatres, a lot of libraries, several museums and many cinemas and clubs in it.

Kazan is a big industrial centre as well. The products of our plants and factories are delivered to different parts of our country and exported to many foreign states.

In general, Kazan is becoming more and more beautiful from year to year.

Дайте ответы на следующие вопросы.

1. What is the capital of Tatarstan?
2. Where is Kazan situated?
3. When was Kazan founded?
4. What is the population of Kazan?
5. Are there many parks and gardens in Kazan?
6. There are many monuments to famous people in Kazan, aren't there?
7. Is Kazan a big educational centre?
8. What educational establishments in Kazan do you know?
9. The traffic is very heavy in Kazan, isn't it?
10. Are there many industrial enterprises in Kazan?

Текст 5. «Москва – столица России»

Прочтите и переведите следующий текст.

MOSCOW

Moscow is the capital of Russia. It is a main political, economic and cultural centre of our country. Moscow is situated on the Moskva river. It was founded more than 800 years ago by Yuri Dolgoruki. Moscow is the largest city in Russia and one of the largest cities in the world. More than 8 million people live there. Every day about one million people come to Moscow from all over Russia and other countries.

Moscow is the seat of our Government. President of Russia lives and works there. The heart of Moscow is Red Square. The Moscow Kremlin and St. Basil's Cathedral are the most beautiful masterpieces of Russian architecture.

For heroism of the working people of our capital during the Great Patriotic War Moscow was awarded the title of Hero-City.

Moscow is the port of five seas. Four airports connect Moscow with other parts of our country and many other countries. There are 9 railway stations in Moscow.

Traffic in Moscow is very heavy. There are the underground, buses, trolley-buses, trams and taxis in Moscow. There are many plants and factories in Moscow that produce machinery, motor cars, transformers, motors, TV sets, watches and other goods. Moscow is very beautiful. There are many green parks, large squares and wide streets there. There are lots of museums, theatres, cinemas and exhibitions in Moscow. Moscow is a city of students. The Academy of Sciences of Russia is also in Moscow.

Проработайте вопросы и ответы.

Questions and answers

Have you ever been to Moscow?

- Yes, I have been to Moscow. I liked it. What Moscow theatres do you know?

There are many theatres there. The Bolshoi and Moscow Art theatres are famous all over the world. The Maly Theatre is also well-known. Besides there are such theatres as the Sovremennik, the Taganka, the Music theatre, the Satire Theatre and many others.

Дайте ответы на следующие вопросы.

1. What is the capital of Russia?
2. Where is Moscow situated?
3. When was Moscow founded?
4. What is the population of Moscow?
5. What is the heart of Moscow?
6. Why was Moscow awarded the title of Hero-City?
7. How many airports are there in Moscow?
8. How many railway-stations are there in Moscow?
9. There are many plants and factories in Moscow, aren't there?
10. Are there many museums, theatres, cinemas and exhibitions in Moscow?

Текст 6. «Кооперативы в России».

Прочтите и переведите следующий текст.

THE DEVELOPMENT

OF DIFFERENT KINDS OF COOPERATIVES

Before the revolution of 1917 not a single cooperative sector of Russia was developing so quickly as consumer cooperation. Consumer cooperation was the most influential in the economic and social respect. In the end of 1917 consumer cooperatives possessed 46,000 shops, goods exchange and distribution units.

During the years of the Soviet power consumer cooperation was used by the state to reorganize private trade into a collective socialist trade. With this aim consumer cooperation was given considerable advantages and preferences. Thus consumer cooperation was varying out its activities in the more advantageous social and economic conditions than private traders.

Since 1935 and up to the present moment consumer cooperation has been

providing trade services mainly to the rural population.

By the beginning of market reforms (1991) consumer cooperation remained a large rural trading system: its share in the total volume of the country retail trade was almost 30%.

But during the first years of reforms (1991—1994) consumer cooperation didn't possess necessary legal, social, economic, and ideological preconditions for its development.

More favorable economic conditions for the development of consumer cooperation appeared in the country. The government provided assistance in its development: taxes were reduced, were given preferences in the payments of energy bills, payment of debts to commercial banks were postponed.

The ideology of the consumer cooperation leaders has also changed. They started to pay more attention to social activity, satisfaction of the material and other needs of the consumer society's members.

Absence of legal preconditions — the law on consumer cooperation questioned its very existence. The situation was saved by the energetic actions of Centrosoyuz directed at working out the law «On Consumer Cooperation», which was passed in 1992.

In the new Civil Code of the Russian Federation, which has been put in force since January 1, 1995, consumer and production cooperatives are considered as the subjects of the economy possessing equal rights.

Consumer cooperation has entered the 21st century as a large social and economic system, which is fulfilling necessary to the society social mission on meeting material and other needs of shareholders and mainly the rural population, which it serves.

Текст 7. «Виды бизнеса. Общие черты различных видов кооперативов».

Прочтите и письменно переведите следующий текст

Basic Forms of Business Organizations.

1. All businesses are known to take one of three basic forms:* the sole proprietorship, the partnership, and the corporation.

2. A sole proprietorship is a business that is owned, and often run by one person, who receives all the profits and bears all the liabilities of the business.

3. A partnership is a voluntary legal association of two or more people for the purpose of running a business.

4. A corporation is a firm that exists as an independent legal entity, with ownership divided into shares*. The owners of the shares are known as stockholders or shareholders. A key feature of the corporation is the limited liability. It means that the liability of the stockholders for debts of the firm is limited to the amount of money they paid to buy shares.

5. Proprietorships, partnerships and corporations have certain advantages and disadvantages. These can be considered using the following criteria: simplicity, ability to raise capital, liability, control, taxation, etc.

6. Since* no one form of business organization is perfect, so-called hybrids has been devised like: franchises, limited partnership, cooperatives, and joint ventures. By the end of 1987 over 250 foreign firms had expressed an interest in setting up joint ventures in the territory of the ex-USSR. It was decided that joint ventures would contribute to further development of the country's trade, economic, scientific and technical cooperation. A lot of joint ventures have been set up in different branches of industry and in the service sector since Russia started carrying out major economic reforms. Joint ventures play an important role in attracting foreign technology, management experience and additional material and financial resources.

7. There are certain legal requirements for Russian and foreign participants wishing to set up a joint venture. A joint venture must be a legal entity to have the right to conclude contracts in its name*. There are several stages in the process of a joint venture creation in the Russian territory. They are negotiations on the possibility of establishing J.V., the signing of a protocol of intentions, the drafting of a feasibility study, and the preparation of the foundation documents and at last the registration of the J.V.

Текст 8. «Маркетинг»

1. Прочтите и переведите текст.

MARKETING

Marketing includes all the business activities connected with the movement of goods and services from producers to consumers. Sometimes it is called distribution. On the one hand, marketing is made up of such activities as transporting, storing and selling goods and, on the other hand, a series of decisions you make during the process of moving goods from producer to user. Marketing operations include product planning, buying, storage, pricing, promotion, selling, credit, traffic and marketing research.

The ability to recognize early trends is very important. Producers must know why, where, for what purpose the consumers buy. Market research helps the producer to predict what the people will want. And through advertising he attempts to influence the customer to buy. Marketing operations are very expensive. They take up more than half of the consumer's dollar. The trend in the USA has been to high mass consumption. The construction of good shopping centers has made goods available to consumers. It provided a wide range of merchandise and plenty of parking facilities.

Дайте ответы на следующие вопросы:

1. What does marketing mean?
2. What activities does marketing consist of?
3. What do marketing operations include?
4. Why is it so important for the producer to predict the trends?
5. How was mass consumption possible in USA?

Текст 9. Wholesaling

Прочтите и переведите текст.

Wholesaling is a part of the marketing system. It provides channels of distribution which help to bring goods to the market. Generally indirect channels are used to market manufactured consumer goods. It could be from the manufacturer to the wholesaler, from the retailer to the consumer or through more complicated channels. A direct channel moves goods from the manufacturer or producer to the consumer.

Wholesaling is often a field of small business, but there is a growing chain movement in the western countries. About a quarter of wholesaling units account for one-third of total sales.

Two-third of the wholesaling middlemen are merchant wholesalers who take title to the goods they deal in. There are also agent middlemen who negotiate purchases or sales or both. They don't take title to the goods they deal in. Sometimes they take possession though. These agents don't earn salaries. They receive commissions. This is a percentage of the value of the goods they sell.

Wholesalers simplify the process of distribution. For example, the average supermarket stocks 5.000 items in groceries alone, a retail druggist can have more than 6.000 items. As a wholesaler handles a large assortment of items from numerous manufacturers he reduces the problem of both manufacturer and retailer. The store-keeper does not have to deal directly with thousands of different people. He usually has a well-stocked store and deals with only a few wholesalers.

Дайте ответы на следующие вопросы:

1. What is the aim of the wholesaling?
2. How can you describe a direct channel of distribution?
3. What is an indirect channel of distribution?
4. What channel of distribution is preferable?
5. Is there any difference between a merchant wholesaler and an agent middleman? What is this difference?
6. How does a wholesaler simplify the process of distribution?
7. What would a retailer have to do without wholesalers

Текст 10. Retailing

Прочтите и переведите текст.

Retailing is selling goods and services to the ultimate consumer. Thus, the retailer is the most expensive link in the chain of distribution. Being middlemen, they make their profit by charging the customer 25 to 100 percent more than the price they paid for the item.

The retailers operate through stores, mail-order houses, vending machine operators. There are different types of retail stores: department stores, discount houses, cooperatives, single line retailers. The major part (over 95 per cent) of retail establishments concentrate on a single line of merchandise for example, food, hardware, etc. But nowadays there is a trend for many single line stores to

take on a greater variety of supplies.

The retailer performs many necessary functions. First, he may provide a convenient location. Second, he often guarantees and services the merchandise he sells. Third, the retailer helps to promote the product through displays, advertising or sales people. Fourth, the retailer can finance the customer by extending credit. Also the retailer stores the goods in his outlet by having goods available.

Дайте ответы на следующие вопросы:

1. What is retailing?
2. What are four different types of retail stores?
3. What are at least two types of retailing that do not include the use of a store?
4. In what way does a retailer serve a customer?
5. In what way does a retailer serve a manufacturer?
6. Which per cent of the price of the goods sold goes to the retailer?
7. What is the trend with a single line retailer now?

Текст 11. Computers

Прочтите и переведите следующий текст.

The computer industry is one of the largest in western countries and especially in the USA. It includes companies that manufacture, sell and lease computers, as well as companies that supply products and services for people working with computers.

A computer cannot think. A human operator puts data into the computer and gives instructions. The operator writes instructions which determine the mathematical operations on information. A computer solves mathematical problems very rapidly. Traditionally, the computer in business is used to process data. This involves different administrative functions such as preparation of payrolls, inventory control in manufacturing, warehousing and distribution operations, customer accounting, billing by banks, insurance companies . Now the computer takes on new kinds of jobs. It has become more involved in business operations as an essential tool in making decisions at the highest administrative level.

Дайте ответы на следующие вопросы:

1. What does the computer industry include?
2. In what way does a computer operate?
3. How was the computer traditionally used in business?
4. What new kinds of jobs is the computer taking?

Текст 12. What are worldskills uk competitions

Прочтите и переведите следующий текст.

What are WorldSkillsUKCompetitions?

Inspiring apprentices to be ambitious in their careers, WorldSkills UK

Competitions equip young people with the right skills to help UK businesses compete better globally.

Designed by industry experts, the competitions assess an individual's knowledge, practical skills and employability attributes against a set of strict criteria. Focusing on the highest UK and international standards, employers and training providers can use the activity to benchmark their own apprenticeship and training programmes.

Run annually, and managed by WorldSkills UK, the competitions cover over 50 skill areas from construction and engineering through to creative and hospitality.

The UK competes in international skills competitions, taking part in EuroSkills and WorldSkills. Using the knowledge gained from these competitions, the UK is able to inform apprenticeship frameworks in this country. The UK delivered its best ever performance at WorldSkills São Paulo 2015, coming seventh in the international rankings, ahead of France and Germany.

Our programme of activity and the UK's participation in international competitions is supported by the UK Government, governments in Scotland, Wales and Northern Ireland and partners in industry and further education.

We take our responsibility for developing our young people very seriously and recognise the benefits competing in these events can bring to their personal development. If our people can get the experience of working in competition conditions, it can only benefit them in the workplace.

Dave Holmes, Military Air and Information Manufacturing Functional Director, BAE Systems

How do they work?

Like the Olympics, competition activity begins at grass roots level and competitors are able to progress to competing on the international stage in front of over 200,000 people.

Content can be tailored to meet local skills demands, enabling employers and training providers to introduce the benefits of using a competitive environment to test and build on an apprentice's knowledge and skills.

Apprentices can enter the National Qualifiers, the entry route into the UK National Finals. Taking place at The Skills Show, these competitions see entrants compete for Gold, Silver and Bronze medals in their chosen skill.

Exceptional competitors from the National Finals could go onto compete at European and global competitions. Competitors are supported in their training by their employer and a dedicated UK Expert to help prepare them for competing against the best in Europe and the world.

Past competitors are invited to become a WorldSkills UK Champion, and join a network of professionals who act as inspirational role models delivering careers advice to young people.

Текст 13. Promoting skills

Прочтите и переведите следующий текст.

A skills power-hub and information resource library where educators, policy-makers, industry and other organizations redefine the value and improve the attractiveness of skills.

WORLDSKILLS AIMS TO:

Be proactive on skills issues by constantly influencing agendas now.

Enable networks through word-of-mouth, social media, events, and other outlets.

Be part of the conversation in policy development in countries.

Be the authority on skills development and excellence worldwide as a power-hub and information resource.

Work together with educators, policy makers, industry, and other organizations to redefine the value and improve the attractiveness of skills.

Advocate the need, value, and results of skilled work and professional training for young people so that industries, regions, and countries will thrive in the global economy.

CAREER BUILDING

Access to a network of resources and tools for young skilled professionals to build on their success and inspire future generations of skilled workers to discover the relevance and importance of skills.

WORLDSKILLS AIMS TO:

Profile the short term and long term career benefits of Champions.

Inspire and attract the next generation of skilled professionals to discover the relevance and importance of skills to prepare them for a career of a lifetime.

Establish participation in WorldSkills Competitions as a reference of excellence and quality as a career building tool.

Give young people in the beginning of their careers the infrastructure and career toolbox they need to be successful for a life-time.

Leverage skills professionals and alumni by supporting mentorships between countries, generations, and skills.

Текст 14. SKILLS COMPETITIONS

Прочтите и переведите следующий текст.

Skills competitions held around the world to showcase and inspire world-class excellence in skills and introduce youth to a variety of skilled careers.

WORLDSKILLS AIMS TO:

Expose youth to a variety of skilled careers and equip them with the tools and resources they need to build a future.

Communicate the benefits of holding a WorldSkills event to Members.

Organize skill competitions and events for young people on all levels all over the world.

Be a place and a platform for celebrating world-class excellence in skills by showcasing the next generation of skills talent.

Explain the motivational and educational benefit of competitions by showing

how they build Competitors' character, confidence, commitment, and self-esteem.

Offer companies, industries, and trades a chance to meet and recruit skilled people who have demonstrated that they are at the "top of their game."

Текст 15. How to compete

Прочтите и переведите следующий текст.

Members have different ways of selecting their team members so it is best to contact the Member in your country/region.

EDUCATION AND TRAINING

Tools for educators and industry to develop new and innovative ways of teaching and training the future workforce to gain the skills in demand.

WORLDSKILLS AIMS TO:

Create connections from skills Competitions to a lasting career through lifelong learning opportunities.

Bring skills awareness into the classroom by creating hands-on learning opportunities for youth.

Help educators and industries to develop training systems and practices to remain relevant for the future needs of skilled professionals.

Give students the educational tools they need to discover and pursue a skill.

Support institutions and educators to develop new and innovative ways of teaching the upcoming workforce the skills in demand.

INTERNATIONAL COOPERATION AND DEVELOPMENT

A global platform where youth, educators, industry and governments can meet, learn and develop skills together.

WORLDSKILLS AIMS TO:

Provide Members access to an international knowledge base where ideas and best practices are exchanged.

Provide a place and a platform where anyone with an interest in how skills make a difference – from youth, teachers, and institutions to industry and governments, can meet, learn and develop together.

Impact the national, regional, and global education agendas and resource distribution.

Create an increased understanding for how important skills training is for economic development.

RESEARCH

Current information, facts, figures and news about skills around the world.

WORLDSKILLS AIMS TO:

Collect, curate and provide information, facts, figures and news about the skills sectors we represent and the demand for skills in the future.

Support and conduct skills research.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено

верно и в полном объеме;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;

- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

**ТЕМЫ ПРЕЗЕНТАЦИЙ (МОНОЛОГОВ, ДИАЛОГОВ,
ДИСКУССИЙ)**

по дисциплине «Иностранный язык»

I. ТЕМЫ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

1. Моя будущая профессия.
2. Экскурсия по городу Казань.
3. Основные ценности кооперации
4. Цели чемпионата WorldSkills.
5. Самые востребованные профессии.
6. Совершенствование профессиональных навыков.
7. Экономика России
8. Особенности развития экономики США.
9. Экономические достижения Великобритании.
10. Мировые экономические достижения.
11. Экология и товары.
12. Что важно знать о рекламе товаров.

II. ТЕМЫ ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ МОНОЛОГОВ

1. My future profession is an economist
2. Money. Banks
3. What is Economics?
4. Promoting skills
5. How to compete
6. What are WorldSkills UK Competitions
7. The economy of GreatBritain
8. The economy of the USA
9. Types of business
10. Joint Ventures
11. Management
12. Main Economics Laws.

III. ТЕМАТИКА ДИСКУССИЙ

1. Managing the company: pros and cons.
2. Advertising: for or against.
3. Being an economist: advantages and disadvantages.
4. Money often costs too much.
5. Starting your own business.
6. Promoting skills
7. How to compete
8. What are WorldSkills UK Competitions

IV. ТЕМЫ ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ ДИАЛОГОВ

1. At the railway station
2. At the hotel
3. [Banking](#)
4. [City](#)
5. [Countries and nations](#)
6. [Health](#)
7. [International relations](#)
8. Discussing the price
9. Shopping
10. [Telephoning](#)
11. In the firm.
12. Performing the contract
13. [Travelling](#)
14. [Reastaurant](#)
15. Trade
16. Promoting skills
17. How to compete
18. What are WorldSkills UK Competitions

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

ДЕЛОВАЯ ИГРА

по дисциплине «Иностранный язык»

Образец задания для деловой игры

a) Mr. Harold has come to your office to negotiate the purchase of the Model AB machines. Discuss the price. Say that you'll give a discount to the Buyers if they increase their order.

b) Two days ago you promised Mr. Green to get in touch with your people. Meet him and give your final reply about the price for chemical equipment. Say that you'll increase your order to 20 machines if they give you a 7% discount.

Образец деловой игры по теме: обсуждение гарантийного периода

Two businessmen meet at the office to clear out problems connected with the guarantee period for machines.

a) Good morning, Mr. Kelly. I'm glad to see you. Will you sit down?

b) Thank you. Well, Mr. Sergeev, today I'd like to bring up the matter of the guarantee period. What guarantee period do you offer for your machines?

a) It is usually 12 months from the date of putting them into operation, and not more than 14 months from the delivery date.

b) You see, Mr. Sergeev, it is going to be our first experience with your machines. We'll feel much better if the period during which you can help us is longer.

a) Have your operators much experience with this type of equipment?

b) We have a very efficient staff and I don't think anything can go wrong through their fault.

a) I'll have to look into the matter carefully and I'll give you my reply next Monday.

b) I'm looking forward to our next meeting.

Деловая игра №1 "Let's make a deal!"

В ходе игры вы узнаете об особенностях делового этикета и протокола ведения международных переговоров, сможете лично поучаствовать в заключении крупной сделки и попрактиковать свое владение английским языком. Игра проводится в 2 этапа. Рабочий язык – английский.

New Markets are Vital

In this episode, the Managing Director, Hector Grant, has to make a decision about allowing his young Sales Manager, John Martin, to go on an expensive fact-

finding tour of a country in Africa called Abraca.

First we hear John Martin discussing with Peter Wiles, the Production Manager, and an article he has just read in The Times newspaper about the recent discovery of oil in Abraca. He thinks that the firm should find out whether it would be possible to export to Abraca, and in particular to the capital city. Djemsa, where a lot of new government offices are shortly to be built. He wants to go there at once and try to open up a new market.

Hector Grant (or H.G. as his staff generally calls him, using his initials) remembers a disastrous attempt a few months ago to export to a country in South America when the firm lost a lot of money. He is inclined to be cautious, a bit worried about the difficulties involved, and the expense. So we discover some of the points which have to be considered by a firm wishing to export.

(In Peter Wiles's office.)

JOHN MARTIN: Hello. Peter! Have you seen the article in The Times this morning about Abraca? It says here that income per capita is rising fast.

PETER WILES: I can't keep up with all these newly independent countries.

Is Abraca the country that's just found a lot of oil?

JOHN: That's the one. Apparently they're going to build a lot of new offices in the capital, Djemsa, and I think it might be a good market for our furniture and office equipment.

PETER: Ah, the export market. Well, you know what H.G.'s views are on that'.

JOHN: But we must export more, Peter. You really must try and help me to convince Mr. Grant that we're crazy not to look for more foreign business. Will you back me up?

PETER: Yes, of course I will; but you know what the boss thinks about exports. He thinks it's all a big waste of time and money for very little profit. Anyway, I'll do what I can. (In Hector Grant's office.)

SECRETARY (Elizabeth Corby): Mr. Martin to see you, Mr. Grant.

HECTOR GRANT: Oh yes, ask him to come in, please, Elizabeth.

JOHN: Good morning, H.G.

GRANT: Ah, John, I've been thinking about this scheme of yours to sell our products to Abraca.

JOHN: Oh, I'm glad.

GRANT: Yes, it's all very well to say we should export more, but is the expense worth it? Look what happened over our attempt to break into that South American market.

JOHN: That was because we had that labour trouble at the time and we weren't able to meet our delivery dates. But we can't let that one failure stop us from trying to break into a new market.

GRANT: You say Abracan imports are going to rise rapidly. Well, let's have some figures. What are the difficulties? Who are our likely competitors? What about tariffs?

JOHN: There are tariffs on certain products, but the Board of Trade assure

me that our office equipment would not be liable for duty.

GRANT: What about shipping facilities? It seems there are few direct sailings, and a lot of goods have to be transhipped via Rotterdam. And then there's all this red tape involved in getting an import licence.

JOHN: Well, if I find an agent in Abraca to act for us we can get him to sort out the import licence.

GRANT: Have you considered what channels of distribution are needed within the country?

JOHN: I'll have to find out, but we might be able to sell direct to government departments and oil companies. Maybe we should have a field survey to find out exactly how the firms in Abraca prefer to buy their products.

GRANT: Field surveys are too expensive.

JOHN: Oh, I don't agree, Mr. Grant. As you see from my preliminary desk research, Abraca is a young, rich, expanding country. I'm convinced that we can work up a big demand for our goods there.

GRANT: I'm sorry, John. On balance, I don't think it's quite the right time for this probe. I don't want the expense of sending you out there. You've got plenty to do in the home market.

JOHN: But surely we ought to go ahead now. Why wait and let somebody else get there first? We can't live on our old markets forever!

GRANT: Let's say we have a different way of looking at things.

JOHN: I'm sorry, Mr. Grant, but I do feel strongly about this. If this is really your policy, then I must think about leaving the firm.

GRANT: You're being very foolish, John.

JOHN: Perhaps I am. But as our opinions differ so much about the future of the firm, perhaps I'd better go somewhere a little more forward-looking. I'm sorry, H.G. (In John Martin's office.)

PETER: Good morning, John. Where were you yesterday afternoon? I tried to contact you all over the place.

JOHN: I went out for a long drive to cool my temper a bit.

PETER: Oh? What happened?

JOHN: You know H.G. decided not to let me go to Abraca.

PETER: Oh no! I thought he'd be bound to agree. I'd have said that particular market was wide open.

JOHN: That's what I think. Anyway, I just suddenly got fed up with H.G.'s old-fashioned outlook and I resigned.

PETER: Did he accept your resignation?

JOHN: I didn't give him much chance. I was so angry I just walked out of his office.

SECRETARY: Excuse me, Mr. Martin, this letter has just come for you from Mr. Grant's office.

PETER: What is it, John?

JOHN: Good Lord! It's a reservation for a first-class return flight to Abraca!

Термины

Managing Director — управляющий директор, отвечающий за всю деятельность вверенной ему компании; директор-распорядитель;

Sales Manager — менеджер (управляющий) по сбыту готовой продукции; коммерческий директор;

Production Manager — менеджер по производству (чиновник администрации, ведающий вопросами производственной деятельности фирмы); производственный директор;

open up a new market — выйти на новый рынок сбыта;

income per capita — доход на душу населения;

delivery dates — сроки поставки/поставок товара. Если товар не поставлен в срок, сроки поставки считаются сорванными;

tariff — пошлина на ввозимую продукцию;

Board of Trade — Министерство торговли Великобритании, ведающее вопросами торговли и коммерции;

duty — государственный налог, взимаемый за провоз товара в страну (см. tariff);

trans-shipped — товары, перегруженные с одного судна на другое в случае транзитных перевозок, когда прямое сообщение между портом отправления и портом назначения отсутствует;

red tape — бюрократическая волокита (буквально красная лента, называется так потому, что, работая с юридическими документами, юристы когда-то использовали машинописную ленту красного цвета);

import licence — лицензия на импорт товаров;

agent — агент, т.е. представитель компании (или нескольких компаний) за рубежом, получающий комиссионные (проценты) от стоимости товаров, ввозимых в страну;

channels of distribution — различные пути и способы продажи товара покупателю (можно продавать тому или иному правительственному учреждению (министерству) через розничную сеть или оптовикам);

field survey — изучение спроса путем сбора информации на месте, после чего составляется доклад (отчет) о потребителе (покупателе), способах продажи товара, числе конкурентов, предпочтительном виде упаковки товара в той стране, где фирма планирует продавать его.

O.R. — Operational Research — анализ хозяйственной деятельности предприятия, т.е. использование математических методов в бизнесе;

P.E.R.T. — Project Evaluation and Review Technique — система, используемая при планировании проекта и контроле за его осуществлением, в соответствии с которой составляется диаграмма, отражающая действия по отработке отдельных частей проекта и необходимые затраты времени;

port rates — портовые сборы;

retailer — продавец небольших партий товара, розничный торговец; магазин розничной торговли;

telex — телекс;

wholesaler — торговец оптовым товаром, оптовик, посредник между производителем или поставщиком и розничной торговлей, обычно поставляющий крупные партии товара. Компания-производитель также может осуществлять оптовую торговлю своей продукцией.

Деловая игра №2 на тему «Как основать успешный бизнес»

Введение

При проведении деловых игр на английском языке может успешно использоваться проектная технология.

Проектная технология в области изучения иностранного языка рассматривается как личностно-ориентированная педагогическая технология, при использовании которой обучение реализуется в сотрудничестве и становится процессом самостоятельного овладения системой учебной познавательной деятельности. Поскольку метод проектов всегда ориентирован на самостоятельную работу студентов, он создает условия для развития креативности, обеспечивает продуктивность учебной деятельности и образовательного процесса в целом. Проектная технология открывает возможности для преодоления инертности студентов на занятиях, вызывает живой интерес к изучаемому материалу, раскрывает потенциальные возможности каждого студента.

Проведение вышеназванного мероприятия – деловой игры на английском языке позволит студентам:

1. проанализировать бесценный опыт успешного предпринимательства;
2. определить свои профессиональные желания и предпочтения, сферу интересов и тем самым создать основу для своей будущей карьеры;
3. повысить свою самооценку;
4. осознать, что английский язык является языком бизнеса и для выхода на международный рынок бизнесмен должен владеть английским языком на высоком уровне;
5. улучшить знания английского языка посредством практики иноязычной речи, овладения специальной терминологией.

Цель мероприятия: подготовить студентов к будущей профессиональной деятельности, а именно успешному ведению бизнеса.

Общие задачи мероприятия:

- развить навыки самостоятельной работы студентов;
- расширить словарный запас студентов посредством освоения новой лексики;
- подготовить студентов к межкультурной коммуникации;
- совершенствовать навыки использования инновационных технологий при обучении иностранному языку.

Конкретные задачи открытого мероприятия:

- определить виды предпринимательской деятельности;
- описать историю развития самых успешных компаний мира;
- проанализировать процесс основания бизнеса, его основные этапы;

- определить, какими чертами характера должен обладать бизнесмен;
- выявить условия, при которых бизнес становится успешным;
- подготовить на английском языке доклады с презентациями по теме.

Средства обучения в рамках мероприятия:

Лексикографические источники: англо-русские и русско-английские словари;

Учебные пособия на английском языке, раскрывающие языковой аспект темы «Предпринимательская деятельность»;

Инновационные средства:

- Мультимедийные средства, с помощью которых студенты готовят презентации;

- Доступ к информационной сети Интернет позволяет получить информацию с различных сайтов, в том числе с сайтов компаний;

- Электронный словарь (англо-русский и русско-английский) обеспечивает быстрый поиск необходимой лингвистической информации.

Основная часть

Студенты распределяют роли представителей самых успешных компаний мира, консультанта по бизнесу, начинающих бизнесменов и готовят доклады с презентациями по следующему плану:

Introduction (Вводная часть)

What is business? (Что такое бизнес?)

A business is a legally recognized organization designed to provide goods, services, or both to consumers in exchange for money. The major factors affecting how a business is organized are usually: the size and scope of the business firm and its structure, the sector and country, limited liability, tax advantages, disclosure and compliance requirements.

The main part (Основная часть)

Types of businesses (Типы предпринимательской деятельности)

There are many types of businesses: agriculture and mining businesses, financial businesses, information businesses, manufacturers, real estate businesses, retailers and distributors, service businesses, transportation businesses, utilities.

Basic forms of ownership (Основные формы предпринимательства)

There are several common forms of business ownership: sole proprietorship, partnership, corporation, cooperative.

Big business (Большой бизнес)

Big business is a term used to describe large corporations. Organizations that fall into the category of "big business" include ExxonMobil, Google, Microsoft, General Motors, Citigroup.

The most successful companies of the world (Самые успешные компании мира)

1. Microsoft Corporation (Корпорация Майкрософт)

Microsoft Corporation is engaged in developing, manufacturing, licensing and supporting a range of software products and services for different types of

computing devices. It operates in five segments: Windows Division, Server and Tools, Online Services Division, Microsoft Business Division, and Entertainment and Devices Division.

2. Adidas AG (АО Адидас)

Adidas AG is the largest sportswear manufacturer in Europe and the second biggest sportswear manufacturer in the world. Besides sports footwear, the company also produces bags, shirts, watches, and other sports and clothing-related goods.

3. The Walt Disney Company (Компания Уолта Диснея)

The Walt Disney Company is the largest media and entertainment conglomerate in the world. Walt Disney Productions established itself as a leader in the American animation industry. The company started divisions focused upon theatre, radio, publishing, and online media.

Проанализировав историю развития и деятельность трех успешных компаний, студенты должны обобщить основные показатели работы этих предприятий в таблице.

	Microsoft Corporation	Adidas AG	The Walt Disney Company
Type	Public (NASDAQ: MSFT), Dow Jones Industrial Average Component, S&P 500 Component	Aktiengesellschaft (FWB: ADS, ADR:Pink Sheets: ADDYY)	Public (NYSE: DIS), Dow Jones Industrial Average Component
Industry	Computer software, Consumer electronics, Digital distribution, Computer hardware, Video games, IT consulting, Online advertising, Retail stores, Automotive software	Clothing and consumer goods manufacture	Conglomerate
Founded	Albuquerque, New Mexico, April 4, 1975	1924 as Gebrüder Dassler Schuhfabrik (registered in 1949)	Los Angeles, California, U.S. (October 16, 1923)
Founder(s)	Bill Gates, Paul Allen	Adolf Dassler	Walt and Roy Disney
Area served	Worldwide	Worldwide	Worldwide
Key people	Steve Ballmer, Brian Kevin Turner, Bill Gates, Ray Ozzie, Craig Mundie	Herbert Hainer, Erich Stamminger, Igor Landau	Robert Iger, John E. Pepper, Jr., Steve Jobs, Anne Sweeney
Revenue	\$62.484 billion (2010)	€10.38 billion (2009)	US\$36.1 Billion (FY 2010)
Operating income	\$24.098 billion (2010)	€508 million (2009)	US\$5.78 Billion (FY 2010) ^l
Employees	89,000 (2010)	39,600 (2009)	150,000 (2008)

How to create business (Как основать бизнес)

1. To create business you should take into account;
2. Evaluating the potential of business;
3. The business plan;
4. Communication tools;
5. Business organization;

6. Licenses, permits, names;
7. Business insurance;
8. Location and leasing;
9. Accounting and cash flow;
10. How to finance your business.

How to create a great business name (Как придумать удачное название предприятия)

A great name should be memorable and create a certain feeling when heard. It is the beginning of a great brand. Avoid generic names based on names, such as Joe's Bar, Sam's Hardware, etc.; names that literally describe the product or service, like Computer Consulting Company, etc.; geographical names. Try to keep the name short and easy to pronounce.

В ходе игры студенты задают вопросы представителям компаний, консультанту по бизнесу, дискутируют.

Conclusion (Заключительная часть)

1. Traits of a good businessman (Качества хорошего бизнесмена)

The character of the businessman greatly affects a business success. The business will succeed if managed by a good businessman. Businesses that are managed poorly will fail. So, traits of a good businessman are: knowledge, honesty, promptness, leadership, ability in finance.

2. Tips for businessman on travel (Советы бизнесмену в поездке)

When you are in another country, there are many factors that may hinder you from achieving the purpose of your business travel, because different places have different cultures. The following pointers will help ensure a good working relationship on a business trip: time, business cards, business wear, handshake, table manners, body language, do your homework (get to know a few facts about your destination).

В заключительной части мероприятия студенты фиксируют основные выводы в таблице, которая может послужить своеобразной памяткой для начинающего бизнесмена.

Types of businesses (Виды бизнеса)	Basic forms of ownership (Основные формы предпринимательства)	How to create business (Как основать бизнес)	Traits of a good businessman (Качества хорошего бизнесмена)	What is important for businessman on travel (Что важно для бизнесмена в поездке)
Agriculture businesses	Sole proprietorship	Evaluating the potential of business	Knowledge	Time
Mining businesses	Partnership	The business plan	Honesty	Business cards
Financial businesses	Corporation	Communication tools	Promptness	Business wear
Information businesses	Cooperative	Business organization	Leadership	Handshake

Manufacturers		Licenses, permits, names	Ability in finance	Table manners
Real estate businesses		Business insurance		Body language
Retailers and distributors		Location and leasing		Get to know a few facts about your destination
Service businesses		Accounting and cash flow		
Transportation businesses		How to finance your business		
Utilities				

Заклучение

Проведение вышеописанного мероприятия поможет студентам понять, что необходимо для успешного ведения бизнеса, повысит мотивацию к изучению английского языка как международного языка бизнеса.

Критерии оценки для деловой игры:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, показавшему достаточно полные знания вопросов дисциплины, хорошо осоветшему материал и вопросы для самостоятельной работы, грамотно изложившему ответы на все поставленные вопросы.

- оценка «не зачтено» проставляется студенту, показавшему существенные пробелы в знании учебного материала и допустивший принципиальные и грубые ошибки в его изложении.

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задания выполнены верно и в полном объеме;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задания выполнены с незначительными замечаниями;

- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задания выполнены на базовом уровне, но с ошибками;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задания не выполнены.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ВХОДНОГО КОНТРОЛЯ

по дисциплине «Иностранный язык»

Тест дается для определения уровня знаний, полученных в средней школе.

Тест по английскому языку

Из трех вариантов (A), (B), (C) выберите единственно правильный:

1. This boy is the _____ of the sons in the family.
a) elder
b) eldest
c) oldest
2. Usually I go there _____ foot.
a) in
b) on
c) by
3. Don't forget _____ me before you leave?
a) waking
b) of waking
c) to wake
4. We don't know if the delegation _____ tomorrow but if it comes we'll show them the sights of our capital.
a) has come
b) comes
c) will come
5. The sailor _____ be sea-sick, after all he spends most of his life at sea.
a) shouldn't
b) can't
c) doesn't have to

6. We didn't remember if they had had classes_____.
- the week ago
 - the week before
 - the week early
7. There are three examples in the text, _____the two that were given above.
- except
 - besides
 - beside
8. Since the time I took the pills I _____much better.
- was feeling
 - felt
 - been feeling
9. These potatoes taste_____.
- funnily
 - a bit funny
 - much funny
10. She only needed_____love.
- a little
 - a few
 - few
11. What is on at_____Rossia Cinema?
- - a
 - the
12. This book will take_____.
- my two years for writing
 - me two years for writing
 - from me two years to write
13. Who exactly _____?
- does own this car
 - is this car belonging
 - owns this car

Из трех вариантов (A), (B), (C) выберите один ошибочный:

1. There isn't space enough (A) in my room to put (B) another (C) piece of

furniture.

2. You must (A) give to her (B) clear instructions. She likes to be told (C) what to do.

3. We had a (A) swim. After (B), we lay (C) on the beach.

4. You'd better ask (A) Henry. He is supposed to know (B) how the computer is usually

working (C).

5. There are yet (A) a lot of (B) arguments how to teach (C) reading.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если даны полные, исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если дан неверный ответ на один из поставленных вопросов;

- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если даны неверные ответы на два из поставленных вопросов;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если все приведенные ответы являются неправильными.

2. Материалы для проведения текущей аттестации

Текущая аттестация 1

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ №1

по дисциплине «Иностранный язык»

(1 курс 1 семестр)

TEST 1

Translate into English:

Наша фирма покупает машины, телефонное оборудование и другие товары в различных странах.

Сколько запросов на свои машины вы получили в этом месяце?

Товар фирмы Stanley&Co высокого качества и отвечает требованиям заказчика.

На прошлой неделе фирма получила несколько заказов.

Мы никогда не вели торговлю с фирмой Bell&Co. Они заинтересованы в нашей продукции.

Какие деловые вопросы вы обсудили вчера на переговорах?

Условия поставки и отгрузки.

Господин Смирнов сейчас занят, он говорит по телефону с заказчиками, назначает с ними встречу.

Мы заинтересованы в покупке вашей последней модели и хотели бы получить ваши новые предложения.

Вы уже изучили контракт фирмы Brown&Co?

Еще нет.

А когда вы его получили?

Я получил его в прошлом месяце.

Пусть их представитель ознакомится с нашими новыми предложениями.

Choose and use many/much; (a) few/(a) little:

Our company had ... orders for that model last year. Our customers were not interested in it.

Only ... customers have made their payment.

I know ... about this contract, you should ask somebody else.

It does not take ... time to send a fax.
It is only two o'clock, we have ... time to discuss the mater.

Supply the correct tenses:

Who just (to send) the cable? I can't find the file with their orders.

Our company (to receive) some interesting offers last week.

We often (to do) business with them.

The company always (to sell) goods of high quality.

They (to discuss) new contract terms now? No, they (not). They (to study) quotations.

Let the English businessmen (to look) through our catalogues.

Our British partners (to be interested) in buying new tools?

Supply the correct prepositions where necessary:

The other day Rossexport received an enquiry ... the motors ... Johnson & Sons.

They were interested ... selling their goods ... Johnson & Sons.

The goods are ... high quality and meet the requirements ... the customers.

The manager has written some letters ... GML lately.

We have already discussed their new price and terms ... payment.

TEST 2

Translate into English.

Когда мы разместим заказ у фирмы, мы предоставим транспортные средства.

С кем на днях вы будете подписывать контракт?

После того как я зарегистрировался в отеле, администратор дал мне ключи от номера.

Наши товары всегда пользуются большим спросом.

Вы уже выяснили детали контракта с фирмой «Brown & Co»?

Никто не знал, когда фирма закончит строительство завода.

Давайте уточним детали!

Ваши цены менее привлекательные, чем цены фирмы «Brown and Co»

Я должен изучить английский, чтобы вести переговоры на этом языке.

Как долго вы торгуете с этой фирмой? Мы на днях приняли их первый заказ.

Когда они отгрузят оставшиеся товары?

Сколько времени вам надо, чтобы получить инструкции у менеджера фирмы «Brown and Co».

Фирма решила разместить заказ тремя партиями по 10 компьютеров в каждой.

Секретарь поинтересовалась, готовы ли товары к срочной отгрузке.

Supply correct tenses.

We (can, to offer) 50 tools for immediate shipment next month.

I (to leave) Moscow next week.

If you (to take) part deliveries, we (to deliver) the goods urgently next week.

The other day we (to sign) a contract with «Crown & Co» and one of these days we (to sign) another one.

I don't know if the company (to guarantee) the delivery of the goods without delay in the nearest future.

The company (can) give a discount last year but now they (to have) problems.

He said that they (to provide) shipping facilities next month.

We (not to deliver) the goods to our customers yet.

Supply the prepositions if necessary.

We can discuss this matter ... detail.

... Monday Mr. Smith contacted ... the Russian Trade Delegation.

Mr. Brown is speaking ... another line.

This shop is ... construction. That's why we can't ship the balance ... the goods ... four months.

We are always heavy ... orders ... this price.

What kind ... goods does your firm deal ...?

We phone ... the Hilton hotel to reserve a room ... advance.

I'll have to agree ... this discount because we require the goods urgently.

(1 курс 2 семестр)

TEST 3

Put in the right prepositions, if necessary:

How does the new model compare ... the previous one?

We receive good reports ... our customers both ... our country and ... abroad.

If you are going to have dinner ... me, I can call ... you ... the hotel ... 7.30.

Will you show our delegation ... the plant so that we can see the whole range ... your finished products?

This model is exported ... many countries.

... international fairs and exhibitions participants can negotiate ... the sale and the purchase ... different goods.

We are proud ... the progress made ... our firm ... the field ... electronic industry.

Mr. Green decided to go ... Paris ... train and ordered his ticket ... the 6 o'clock train.

We were impressed ... the size and scope ... this fair.

There was no buffet-car ... the train.

II. Change the following sentences into indirect speech using introductory verbs:

1. Sedov, «When are you to complete the talks? As soon as you complete them, we can sign, the contract».

2. Smirnov, «Can you show me round your new manufacturing plant? I'm interested in your equipment»".

3. Mr. Gortsby, «I'd like to stress that this order is very important. I must have it next week. Will you be able to deliver it on time?»

4. Mr. Burt, «Has anyone phoned me?» The secretary, «Mr. String has. Tomorrow you must clarify the terms of delivery and payment».

5. Petrov, «Don't agree to their prices until they give you a 5% discount».

III. Supply the correct forms of the verbs:

A lot of models (to modify) by our company every year.

Only few contracts (to look through) by our manager so far.

This exhibition (to talk about) much last month.

All the arrangements (to make) before Mr. Green arrived.

The new model (to exhibit) at the next exhibition.

After Mr. Borisov (to see) the machines in operation, he (to contact) Mr. Green.

I (must, to state) your company (to make) a lot of progress in this field.

We (to introduce) this model into the world market 2 months ago and it (to become) very popular since then.

IV. Translate into English:

Об их сотрудничестве много говорилось.

Спрос на эту модель растет изо дня в день.

Начальника производства спросили, используется ли этот метод в промышленности.

В этом году мы собираемся принять участие в специализированной выставке.

Когда ваш представитель приедет на наш завод, чтобы посетить производственные цеха?

В записке управляющего говорилось, что они уже 2 дня изучают наше предложение, и что они свяжутся с нами, как только решение будет принято.

Мы нашли цену наших партнеров вполне приемлемой, т.к. их продукция была усовершенствована.

Эта фирма представила свою новую модель на мировой рынок 3 месяца назад, и с тех пор она пользуется большим успехом.

Начальник производства еще не вернулся из сборочного цеха, но он просил передать, что придет в 2 часа.

TEST 4

Supply the necessary prepositions.

Further ... talks ... your manager we are sending you all particulars... the Model AD.

You are to correct the defects ... your expense.

You should take ... consideration the fact that the price for the pumps is different ... that ... the previous model.

Please let us know if you can supply us ... a new model.

The final price will depend ... the number ... computers.

The guarantee period is 12 months ... the date ... putting the equipment ... operation.

Let us have your comments ... our offer.

II. Translate into English.

Пожалуйста, сообщите нам, можете ли Вы снабдить нас 4 моделями и запасными частями к ним.

Ваша цена несколько выше, чем цена конкурентов на подобные виды товаров.

Мы прилагаем к письму каталоги, в которых Вы найдете подробности касательно технических характеристик моделей.

Мы считаем, что ваши цены необоснованно высокие, поскольку ваши конкуренты назначают более низкие цены

Мы прилагаем наши текущие прейскуранты и брошюры для Вашей дополнительной информации.

Гарантийный период начинается с даты пуска оборудования в эксплуатацию и может быть продлен соответственно на два месяца.

Мы надеемся, что наши деловые отношения будут взаимовыгодными.

Продавец обязан найти и устранить все неполадки за свой счет.

Мы обычно гарантируем быструю замену бракованных деталей.

Задержка в поставке произошла по вине продавца.

(2 курс 1 семестр)

TEST 5

I. Choose the correct form of Participle:

I haven't yet looked through the catalogues (sent / sending) to us from Green & Co.

He has shown us the list of the products (exporting / exported) by his company.

The price (mentioned / mentioning) was 3% lower than the price (paid / paying) under the contract.

When (examined / examining) the packing he saw that it had been damaged during the transportation.

(Having / had) a lot of time they decided to clarify the contract in detail.

The companies (participated / participating) in the international exhibitions appreciate the business-like and friendly atmosphere.

II. Translate the sentences into English:

Контракт №3

«Росэкспорт» именуемый в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и «Green & Company» именуемый в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, составили настоящий контракт о следующем:

1. Продавец продал, а Покупатель купил оборудование, именуемое в дальнейшем Товар, на условиях FOB один из Российских Черноморских

портов.

2. Общая стоимость Товара, включая запасные части и техническую документацию, составляет _____ долларов США.

3. Цены являются твердыми и не подлежат изменению.

4. Платеж в размере _____ % от стоимости поставленного товара должен производиться безотзывным аккредитивом в долларах США в течение 30 дней с даты получения Внешторгбанком, Россия, следующих документов:

- оригинала счета-фактуры
- комплекта коносаментов
- заводского сертификата качества.

5. Аккредитив должен быть действительным в течение 60 дней с правом продления по требованию Продавца.

III. What can affect the production capacity of the plant?

TEST 6

I. Supply the correct forms of the verbs for the appropriate conditional

You will be able to see the machines if you (to come) to our premises.

The team of our specialists (to arrive) in due time if you had provided them with your visa support.

If I were in their place I (to approve) the amendment.

They will send the Contract for signature if all the matters (to finalize) during the negotiations.

If a few modifications had been made in the machines we (not have) any difficulty in offering them to the customers.

II. Fill in prepositions if necessary

We are going to apply ... a visa ... our representatives' business trip ... Russia.

Our American partners extended an invitation ... us to visit ... their premises ... the USA.

We are not sure if the repairs will be completed ... two weeks, because some repairs are being carried ... some ... the workshops.

After some preliminaries we came ... the point and finalized ... the Contract.

The testing facilities made a favour impression ... our inspectors.

III. Translate into English

Ссылаясь на Ваш недавний телефонный звонок в наш офис, мы прилагаем копию поправки к Контракту 72/ 10, подписанную господином Смирновым.

Наше руководство одобрило все модификации, произведенные в Вашей экспортной модели. Пожалуйста, сообщите в наш московский офис о ходе выполнения контракта.

Мы не намерены размещать заказ у субподрядчиков до тех пор, пока договор не вступит в силу.

Любое изменение в Контракте вступит в силу, если оно сделано в

письменном виде и подписано уполномоченными представителями обеих сторон, согласно пункту №6 данного контракта.

Наш приемщик считает, что этот завод передовой в техническом отношении.

По поручению Brown and Co я хотел бы поблагодарить Вас и Ваших компаньонов за радушный прием, оказанный нам во время недавней встречи в Москве.

Мы возражаем против того, чтобы вы вносили какие-либо изменения или поправки в пункт контракта о гарантии.

Я хотел бы пригласить вас посетить наших субподрядчиков во Франции.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если даны полные, исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если дан неверный ответ на один из поставленных вопросов;

- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если даны неверные ответы на два из поставленных вопросов;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если все приведенные ответы являются неправильными.

Текущая аттестация 2

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ №2 (в форме контрольной работы)

по дисциплине «Иностранный язык»

1. Выберите правильный вариант ответа

He had to go, ____ he?

- a) did
- б) hadn't
- в) didn't
- г) don't

2. Выберите правильный вариант ответа

I am ____ actor.

- a) –
- б) the
- в) a (an)

3. Выберите правильный вариант ответа

Are there ____ mushrooms left?

- a) Some
- б) Any
- в) –

4. Выберите правильный вариант ответа

____ with the newspaper yet?

- a) Did you finish
- б) Have you finished
- в) Do you finish

5. Выберите правильный вариант ответа

Nobody phoned, ____?

- a) didn't he
- б) did he
- в) did they

г) don't they

6. Выберите правильный вариант ответа
My brother _____ by the police this morning.

а) was questioned

б) questioned

в) has questioned

г) is question

7. Выберите правильный вариант ответа
Five thousand pounds _____ in the robbery.

а) was stolen

б) were stolen

в) are stolen

г) to be stolen

8. Выберите правильный глагол-заменитель сказуемого
_____ you go to the office by car?

а) do

б) does

в) am

г) am do

9. Выберите грамматически правильную форму
Jane is busy now. She (lay) the table.

а) is laying

б) lays

в) am laying

г) are laying

10. Выберите грамматически правильную форму
He was not writing his test yesterday,...?»

а) wasn't he

б) was he

в) was he not

г) wasn't him

11. Выберите правильный вариант перевода
Она ездит на работу на автобусе.

а) She goes to her office in a bus.

б) She goes to her office by the bus.

в) She goes to her office by bus.

г) She goes to her office in bus.

12. Выберите грамматически правильную форму глагола
On Sunday at 6 o'clock I (play) tennis

- a) will play
- б) play
- в) will be playing
- г) will playing

13. Выберите правильный вариант перевода
Мне требуется 10 минут, чтобы добраться до офиса».

- a) It takes from me 10 minutes to get to the office.
- б) It takes to me 10 minutes to get to the office.
- в) It takes me 10 minutes to get to the office.
- г) I take 10 minutes to get to the office.

14. Выберите правильный предлог
The trains arrives ... midnight.

- a) at
- б) on
- в) upon
- г) In

15. Выберите правильный вариант ответа
_____ Italians like spaghetti.

- a) –
- б) An
- в) The

16. Выберите правильный вариант ответа
My aunt lives ... Pushkin street;

- a) on
- б) at
- в) In
- г) upon

17. Выберите правильный вариант ответа
It is__book. It isn't_____.

- a) his my
- б) him, mine
- в) his, of min
- г) his, mine

18. Выберите правильный вариант ответа
Have you got a new flat? Yes, we _____.

- a) have

- б) do have
- в) do
- г) has

19. Выберите правильный вариант ответа
13168

- а) three thousand and one hundred sixty eight
- б) three thousand one hundred and sixty eight
- в) thirteen thousand one hundred and sixty eight
- г) thirteen thousand one hundred sixty eight

20. Выберите правильный вариант ответа
274

- а) two hundred and seventy four
- б) two hundred seventy four
- в) two hundred seven four
- г) two hundreds and seventy four

Критерии оценки:

Студент аттестован, если правильно ответил более чем на 15 вопросов.

Текущая аттестация 3

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ №3 (в форме контрольной работы)

по дисциплине «Иностранный язык»

Тексты на иностранном языке по профилю направления подготовки

Eight simple rules for welcoming guests

Smile when you greet the customer

Listen to what the customer is saying

Make eye contact, but don't stare

Make sure you look interested

Address the customer by name

Don't interrupt the customer

Keep a reasonable distance from a customer, not too close and not too far

Always thank the customer when appropriate

Case study: Japanese visitors to the home of Beatrix Potter in north-west England.

Beatrix Potter, who wrote children's books about characters such as Peter Rabbit and Jemima Puddleduck, is very popular in Japan, especially since the release of the film Miss Potter in 2007. Her home, Hill Top Cottage, is now owned by the National Trust and Japanese tourists make up a third of all visitors. The local tourist industry prepares tourist employees in a number of ways.

Japanese culture

Tourist industry response

Courtesy and politeness are very important in Japanese culture

Special courtesy training programmes, including teaching the correct pronunciation of *oyokoso*, the Japanese word for "welcome".

Japanese people usually greet by bowing

Staff are being taught how to bow with the correct amount of formality.

Giving and receiving little gifts is very important in Japanese culture

The gift shop stocks items that Japanese like to buy, and packages each one in a separate National Trust bag so they can be given as individual gifts.

Plane – spotters cleared of spying

Eleven British and two Dutch plane-spotters, who were given prison sentences for spying in Greece, have been allowed to go free.

The group were arrested one year ago as they took notes at an air base open day in Kalamata, Greece.

Paul Coppin, the tour operator who arranged the trip, was one of the arrested group. He said that it had been a misunderstanding and that it was obvious that they were not spies, but that they were just doing their hobby.

Squadron Leader Nektarios Samara, of the Greek Air Force, said their actions could be dangerous for the security of the country. He had no idea that plane – spotting was a hobby and that it was allowed in other countries.

Many tourism organizations set “quality standards” or “Performance standards” for their employees. Quality standards for checking out customers at a hotel might include the following.

To smile and to be courteous to the guest at all times.

To use the guest’s name when addressing him or her.

To process guest’s closing account quickly and efficiently.

To check all items are included in the bill and to agree them with the guest.

To check the guest was happy with the service provided and, if not, to note any problems and pass them on to the management.

RESTAURANT SERVICE

Neat appearance, flawless presentation and friendly demeanor are all part of customer service.

No matter how tasty your menu, customers won't come back if they have bad experiences with your customer service. For this reason, training employees to offer good customer service can help you drive sales. According to the National Restaurant Association, the first step to opening a restaurant that offers great customer service is hiring people who love to serve. After that, you train them how to serve by showing them examples of great customer service and explaining how they can mimic those examples.

Being Prompt

Being prompt doesn't mean rushing or hovering, but it does mean taking care of customers' needs in an appropriate time frame. Having to wait 10 or even five minutes for drink refills, butter, sauce or the check can quickly make a good dining experience turn sour. Customers can feel awkward when wondering if they should remind their servers about the request. They may even eat food without the proper condiments or a beverage -- something no restaurant owner wants. Restaurant owners can encourage their employees to offer prompt service by asking them to keep lists of customer needs or to care for one customer before moving on to the next.

Being Friendly

Good service in the restaurant industry means friendly, welcoming service.

A restaurant owner should not strive to avoid bad service, but she should strive to encourage the exceptional service that occurs when service workers take a genuine interest in their customers. For example, waiters and hosts might ask customers about their day, help them make food choices and give customers compliments. Restaurant owners can encourage this kind of good service by honoring employees who are exceptionally gifted in this area and having them train others.

Being Available

Sometimes, good customer service simply means being available. Customers who can see managers, hosts and waitstaff are more likely to give employees the opportunity to provide good customer service by making requests. Many diners are hesitant to actually walk into the bar or to the counter to ask for something, and a customer should never have to shout into the kitchen. Just by being visible, you make customers feel they are having a better experience because they know if they need something, you're right there, available to help.

Being Exceptional

Customers can get good food and decent customer service almost anywhere. What will set your restaurant apart is the degree to which you are willing to go above and beyond to be exceptional. Restaurant employees can practice this kind of customer service by being willing to make special creations for guests, offering them drinks to go, bringing mints after dinner and engaging in other little practices that show they are going above and beyond the competition.

Restaurant Service Standards, Skills

Diners who believe that their servers are nothing but “food taxis,” carrying food and empty plates back and forth from the kitchen don’t understand how crucial servers are to good food service and the overall dining experience. To help us explore what it takes to achieve truly high restaurant service standards, Ai InSite asked for the help of Roger Levine, Culinary and Hotel & Restaurant Management instructor at The Art Institute of Pittsburgh.

To ensure that the customer perception level is achieved... the customer is often treated as an inconvenience. This approach needs to be eradicated and establishments need to regain the trust of the customer.

To begin with, this question is being asked of someone in the hospitality industry. I honestly feel that 20% is the standard for tipping as opposed to the traditional 15%. However, if the service is not to the standard you had hoped for, then a lower tip should be given. However, this comes with added responsibilities to the customer. A manager should be approached and the rationale of a lower tip needs to be explained to the manager. Otherwise the “message” is not received by the staff. The server will merely view you as cheap and complain about you.

Make sure the customer’s experience does not become cheapened due to

being busy... this is management's responsibility to be properly staffed. People are understanding and appreciate when the restaurant is busy; however, one cannot be forgotten. Monitoring beverages is essential. If the food is taking too long, often a small gesture of offering a complimentary cup of soup can be so cost effective. It appeases the hunger of the customer, lets them realize that they are not forgotten, and is an easy way of working with the customer at a low cost for the restaurant. The worst thing to do is to have the customer sit there and feel that no one is concerned about their decision to spend money at this operation.

Servers should never discuss customers or tips on the floor. Also it is important as the commercial states "never let them see you sweat." Organization is essential for the entire restaurant to ensure a strong service. The front of the house (FOH) and the back of the house (BOH) have to be synched and work together. When opposing forces prevail, the negative attitude then goes out onto the floor, affecting the customers' dining experience.

I honestly don't feel that it is so common to get bad service. I do however feel that too often minimal service is presented. This falls directly on management as they are responsible for ensuring the quality of the food, service, appearance, and attitude of the establishment. This is achieved through proper training and hiring procedures of the establishment. The decline in service is not necessarily merely a hospitality industry concern.

Knowing the food is essential for good service. How can anyone sell a product and not know information about it? How successful is an auto salesperson if the reply is "isn't it a pretty car?" The more knowledgeable the server, the stronger the selling tool, and ultimately the more positive of a dining experience. [Food] allergies are a growing concern and the server needs to know what ingredients are used in the dishes. In this concern, the BOH also needs to follow standardized recipes to ensure the consistency of the dish and that the ingredient list is not altered. If wine service is included, this information needs to be trained. Being a server is a professional occupation and the stronger the individual is with their knowledge, the better the opportunities for the person.

Absolutely, good service can make up for bad food. In the industry there are direct interactions between the restaurant and the customer. These are referred to as "moments of truth." A good server can have a positive impact if the food is not up to standard. This might bring them back for a second visit; however, the customers' level of quality food and service will be heightened.

Yes, food can make up for bad service. The problem with this aspect of service is that the server is still the last moment of truth the customer experiences. This will definitely taint the overall perception of the dining experience.

What is the most important part of good food service?
What would you say is an appropriate tipping scale in a perfect world?
What things should a server do at every table regardless of how busy they are?
What are some common things that servers do that they should not regardless of how busy they are?
Why is it so common to get bad service?
How big a role does knowing the food play in giving good service?
Can good restaurant food service make up for bad food?
Can good food make up for bad service?

Тексты из зарубежных источников

Ways to Deliver Excellent Customer Service at Your Restaurant

As a restaurant owner, great customer service is essential to your success. How do you deliver excellent customer service at your restaurant? First, let's define it: customer service is the assistance and advice you provide to your diners.

Customer service is equal parts communication and genuine attention to your diners. [\(tweet this\)](#) When guests visit your restaurant, you want them to feel welcome. When you treat them with care and respect while providing an excellent meal, they'll come back to your restaurant again and again.

Satisfied customers are integral to your business model. According to a [Harvard Business School study](#) on Starbucks, customer satisfaction has a massive impact on your revenue. Regarding Starbucks, they found that the satisfied customer visits 4.3 times per month, spends \$4.06 and is a customer for 4.4 years. They went on to find that the highly satisfied customer visits 7.2 times per month, spends \$4.42 and is a customer for 8.3 years.

That's great, but what happens when you have a dissatisfied customer? In a [Customer Experience Report](#), researchers found that the #1 reason customers abandon a brand is due to poor quality and rude customer service. These items were cited 18% more often than slow or untimely service.

Combined, these two studies describe the importance of excellent customer service. They suggest that great customer service can make or break your restaurant. So, in this blog post, we're going to discuss five ways to deliver excellent customer service at your restaurant.

1. Do It Right From the Start

While food quality is incredibly important, it is the experience diners have from the minute they walk in the door to the minute they exit that counts. Restaurants should remember to keep the customer's needs at the forefront of every dining experience. Here are a few tips for accomplishing this:

Speak Appropriately

Greet your diners the minute they walk in the door.

Use respectful titles – sir, ma'am and miss work well.

Don't interrupt.

Listen intently and pay attention to what they want.

Be thoroughly versed on your menu. Ask questions and repeat their orders to make sure you get it right.

Etiquette Matters

While the etiquette often depends on the restaurant type, proper etiquette may be maintained in pizza parlors as well as fine-dining restaurants.

Who do you serve first? If there's a guest of honor, serve them. If not, begin with the women, then men, then children.

Serve and clear food from the diner's left. If you have to reach in or interrupt, be polite.

Serve, pour and refill drinks from the right.

When serving food, have a system so you know which plates go to which diner. Don't call out entrées if possible.

Never make diners feel like you want them to leave. The server's tip is not more important than the diners' comfort.

Don't make your diners ask for the check. Clear plates, bring the check and process it in a timely manner.

2. Don't Make Them Wait

If your diners have to wait too long for their first round of drinks, appetizer or meal, it really won't matter to them that your bartender makes the best martini or the chef prepared the best steak. Your diner is already irritated and hungry.

You can call this the negative turning point. Remember that it can be hard to win back your disappointed customer. Avoid disappointing them at all costs. Make sure you have enough staff on hand so they never have to wait too long. If your diner orders a meal that takes a bit longer to cook, let them know in advance. Be forthcoming and informative.

You've probably heard the term speed of service. You might even have a speed of service goal built into your policies. Speed of service is vital to a good dining experience no matter your restaurant type. Your diners probably have expectations about how long they'll have to wait. Serving tacos? They'll expect those quickly. Serving steak? They may mentally grant you extra time to prepare it.

Your goal is to accommodate your diners with exactly the same quality food and service every day and at every time of day. ([Tweet this](#))

3. Fix Problems Immediately

Your third step in delivering excellent customer service is your finesse at dealing with [customer problems](#) and complaints. No matter how hard you try, something is going to go amiss some time or another. Whatever the problem, your goal is to please the customer.

It is vitally important that you deal with problems immediately. Don't let your customer's anger linger while waiting to work his way up the management chain. Here are a few tips for dealing with customer problems:

Listen intently to their problem without interrupting.

Own the mistake. Acknowledge that, yes, there is a problem. Let them know you are very sorry.

Stay calm, especially if you don't agree with your customer.

Maintain eye contact and watch your body language. Make sure your body isn't telling a different story than your words.

Ask your customer what they'd like. Try to negotiate a solution that is acceptable to both of you.

Always empathize, don't blame.

Apologize again!

Solve the problem quickly and without drama.

4. Use Customer Comment Cards

Show your diners you value their opinion. Exceptionally effective restaurants want their customer's opinions – the good, the bad and the in-between.

When you give them the opportunity to leave a comment, you show them that you care and are always looking for ways to improve your food and your service. Your customer's comments can help you learn about areas that need improvement. The comments can also show you where you are excelling. You'll see what your customers see and in the end be able to provide them even better service.

You'll build better customer relationships and enhance your restaurant at the same time.

5. Incorporate Technology

Lastly, we'll discuss an out-of-the-box way to deliver excellent customer service at your restaurant. Incorporating technology will, of course, depend on your restaurant type, but some form of technology can be worked into many restaurant business models.

Online Ordering

The ability to instantly order from your online menu provides easy access for your customers. It allows them to conveniently browse and then order from your menu. Oftentimes they'll spend more money ordering online as they'll be tempted to try more. You can use prominent calls to action to encourage a larger order.

Don't forget the mobile-friendly responsive [website](#). If your customer can't order online with ease on their mobile phone, it's time for a new website.

Table and/or Kiosk Ordering

Your casual dining customers will find this ordering system quick and easy. They'll also appreciate the convenience and the speed.

Offer Free Wi-Fi

According to [research](#) from industry data and analysis firm Technomic Inc., 65% of consumers in 2014 expected restaurants in the quick-service segment to offer free access to Wi-Fi in their restaurants.

Games at the Table

Parents of young children are often exhausted after a long day at work. Give the parents a break while occupying their children. Consider handheld gaming devices at the table, a TV/media room for kids (and the old stand-by – coloring books).

Конкурсные задания Вордскилл

«Ресторанный сервис»

Модуль 1 – кафе

Подготовка и накрытие обеденного стола на 4 персоны.

Знакомство с красными винами (вино красное крепкое, вино красное сухое, вино красное полусухое)

Декантация красного вина.

Идентификация красного вина (вино красное крепкое, вино красное сухое, вино красное полусухое).

Подготовка рабочего места (подсобного стола).

Встреча гостей.

Принятие заказа (меню: рыба, птица, овощной салат, хлеб, минеральная вода, подача вина).

Обслуживание.

Уборка со стола

Приготовление, подача и презентация коктейлей.

Примерный ассортимент коктейлей (Дайкари, Свободная Куба, Маргарита, Мохито, Сухой мартини, Пина колада) 2 алкогольных коктейля из «черного ящика» (из шести представленных тех. карт) в 2-х экземплярах.

Модуль 2 – Ресторан

Складывание полотняных салфеток (10 видов на выбор), не повторяясь с первого сложения.

Знакомство с белыми винами (вино белое сладкое, вино белое полусухое, вино белое сухое)

Нарезка фруктов и оформление фруктовой тарелки («Черный ящик»: арбуз, ананас, апельсин, виноград (зеленый, черный/красный), груша, киви, слива, яблоко, лайм, лимон; сахарная пудра, какао-порошок, мята).

Идентификация белого вина (вино белое сладкое, вино белое полусухое, вино белое сухое).

Подготовка фуршета (6 бокалов флют).

Обслуживание 6 бокалов шампанского и канапе (подача).

Уборка со стола

Модуль 3 - бар

Приготовление 1 безалкогольного напитка из продуктов черного ящика, подача и презентация с описанием и комментариями к выбранному методу приготовления (ингредиенты «Черный ящик»: молоко, сливки,

йогурт, фрукты, ягоды, мята, специи т.п.) В 2-х экземплярах – одинаковые.

Знакомство с ликерами (вермут сухой, вермут сладкий, кокосовый ликер, яичный ликер)

Приготовление кофе на кофемашине (эспрессо, капучино, латте) по 2 порции каждого вида и подача посетителю.

Идентификация ликеров (вермут сухой, вермут сладкий, кокосовый ликер, яичный ликер)

How do you make a cocktail?

	<p>Margarita First, take a cocktail shaker and fill it with crushed ice. Next pour in one measure of tequila. Then pour in a quarter measure of triple sec. Then squeeze some fresh lemon juice into the shaker. Then add a dash of lime juice. Shake well to mix and chill the liquids. Put some ice cubes into a salt-rimmed glass. Finally, pour the Margarita into the glass, and serve!</p>
<p>Daiquiri First, take the cocktail shaker and fill it with crushed ice. After that, add three measures of light rum, one measure of lemon juice, and a teaspoon of caster sugar. Then shake well and strain into cocktail glass. Finally, garnish with a slice of lemon, and that's it.</p>	
	<p>Manhattan. Half fill a large glass with ice, then add one and a half measures of Canadian whiskey and three quarters of a measure of sweet vermouth. Then add a dash of Angostura bitters. Stir it well and strain into a cocktail glass. Finally, add a slice of lemon and garnish with a cherry.</p>

Types of wine

Here is a quick reference to the most popular wine varieties and how to pair wine with food. This page describes the different types of wine per district and variety (Riesling, pinot noir, etc.). It does not describe the styles of wines by colour, sweetness, or fizz. The repartition of wine types in a cellar is suggested in the [buying guide](#).

Please find herebelow basic varietal descriptions and pronunciations, tasting terms, plus suggestions on pairing the wines with food.

A variety is the type of grape. It is written here with a lower-case initial. If only variety is mentioned on the bottle label, then the wine is called varietal and is named after the grape with a capital initial (Riesling, Pinot Noir, etc.). A varietal wine primarily shows the fruit: the grape variety dominates the flavour.

Types of white wine grapes

RIESLING

(Rees-ling)

Food-wine pairing: dry versions go well with fish, chicken and pork dishes.

[Old Vine of riesling](#)

Districts: the classic German grape of the Rhine and Mosel, riesling grows in all wine districts. Germany's great Rieslings are usually made slightly sweet, with steely acidity for balance. Riesling from Alsace and the Eastern USA is also excellent, though usually made in a different style, equally aromatic but typically

drier (not sweet). California Rieslings are much less successful, usually sweet and lacking in acidity for balance.

Typical taste in varietal wine: Riesling wines are much lighter than Chardonnay wines. The aromas generally include fresh apples. The riesling variety expresses itself very differently depending on the district and the winemaking. Rieslings should taste fresh. If they do, then they might also prove tastier and tastier as they age.

GEWÜRZTRAMINER

[Gewürztraminer](#) (Gah-vurtz-tra-meener) A very aromatic variety.

Food-wine pairing: ideal for sipping and with Asian food, pork and grilled sausages.

Districts: best-known in Alsace, Germany, the USA West Coast, and New York.

Typical taste in varietal wine: fruity flavours with aromas of rose petal, peach, lychee, and allspice. A Gewürztraminer often appears not as refreshing as other kinds of dry whites.

CHARDONNAY

[Chardonnay vine](#)

(Shar-doe-nay) Chardonnay was the most popular white grape through the 1990's. It can be made sparkling or still.

Food-wine pairing: it is a good choice for fish and chicken dishes.

Districts: chardonnay makes the principle white wine of Burgundy (France), where it originated. Chardonnay is grown with success in most viticultural areas under a variety of climatic conditions.

Typical taste in varietal wine: often wider-bodied (and more velvety) than other types of dry whites, with rich citrus (lemon, grapefruit) flavours. Fermenting in new oak barrels adds a buttery tone (vanilla, toast, coconut, toffee). Tasting a USD 15 Californian Chardonnay should give citrus fruit flavours, hints of melon, vanilla, some toasty character and some creaminess. [Burgundy whites can taste very different.](#)

SAUVIGNON BLANC

[Sauvignon blanc](#)

(So-vee-nyon Blah)

Food-wine pairing: a versatile food wine for seafood, poultry, and salads.

Districts: New Zealand produces some excellent Sauvignon Blancs. Some Australian Sauvignon Blancs, grown in warmer areas, tends to be flat and lack fruit qualities. Of French origin, sauvignon blanc is grown in the Bordeaux district where it is blended with semillon. It is also grown extensively in the upper Loire valley where it is made as a varietal wine.

Typical taste in varietal wine: generally lighter than Chardonnay — Sauvignon blanc normally shows a herbal character suggesting bell pepper or freshly mown grass. The dominating flavours range from sour green fruits of

apple, pear and gooseberry through to tropical fruits of melon, mango and blackcurrant. Quality unoaked Sauvignon Blancs will display smokey qualities; they require bright aromas and a strong acid finish; they are best grown in cool climates.

Types of red wine grapes

SYRAH

[Syrah vine picture](#)

(Sah-ra or Shi-raz) Shiraz or syrah are two names for the same variety. Europe vine growers and winemakers only use the name syrah.

Food-wine pairing: meat (steak, beef, wild game, stews, etc.)

Districts: syrah excels in France's Rhône Valley, California and Australia.

Typical taste in varietal wine: aromas and flavours of wild black-fruit (such as blackcurrant), with overtones of black pepper spice and roasting meat. The abundance of fruit sensations is often complemented by warm alcohol and gripping tannins.

Toffee notes if present come not from the fruit but from the wine having rested in oak barrels.

The shiraz variety gives hearty, spicy reds. While shiraz is used to produce many average wines it can produce some of the world's finest, deepest, and darkest reds with intense flavours and excellent longevity. You'll discover Syrahs of value and elegance by reading my [reviews of French wines](#).

MERLOT

[Merlot vine picture](#)

(Mer-lo) Easy to drink. Its softness has made it an "introducing" wine for new red-wine drinkers.

Food-wine pairing: any will do.

Districts: a key player in the Bordeaux blend, merlot is now also grown on the US West Coast, Australia, and other countries.

Typical taste in varietal wine: black-cherry and herbal flavours are typical. The texture is round but a middle palate gap is common.

CABERNET SAUVIGNON

[Cabernet sauvignon](#)

(Ka-ber-nay So-vee-nyon) Widely accepted as one of the world's best varieties. Cabernet sauvignon is often blended with cabernet franc and [merlot](#). It usually undergoes oak treatment.

Food-wine pairing: best with simply prepared red meat.

Districts: cabernet sauvignon is planted wherever red wine grapes grow except in the Northern fringes such as Germany. It is part of the great red Médoc wines of France, and among the finest reds in Australia, California and Chile.

Typical taste in varietal wine: full-bodied, but firm and gripping when young.

With age, rich currant qualities change to that of pencil box. Bell pepper notes remain.

Vanilla notes if present come not from the fruit but from the oak treatment. They [increase review ratings](#) but may overwhelm the [varietal taste](#).

Another article deals with [the health benefits of polyphenols](#).

PINOT NOIR

[Pinot noir](#) (Pee-no Nwar) One of the noblest red wine grapes — difficult to grow, rarely blended, with no roughness.

Food-wine pairing: excellent with grilled salmon, chicken, lamb and Japanese dishes.

Districts: makes the great reds of Burgundy in France, and good wines from Austria, California, Oregon, and New Zealand.

Typical taste in varietal wine: very unlike [Cabernet Sauvignon](#). The structure is delicate and fresh. The tannins are very soft; this is related to the low level of [polyphenols](#). The aromatics are very fruity (cherry, strawberry, plum), often with notes of tea-leaf, damp earth, or worn leather.

Yet pinot noir is very transparent to the place where it is grown. The staggering range of wines produced makes it pointless to define which personality is the best expression of the variety.

A LIST OF THE DIFFERENT TYPES OF LIQUOR

Liquor is a generic term used to describe any alcoholic spirit distilled from vegetables, fruits or fermented grain. It is an alcoholic drink produced from pure distillation rather than sugar fermentation. The process separates the mixture to produce pure vapor which condenses to form liquor with more alcohol content. Below is a list of all of the different types of liquor in the world:

Absinthe – This is French liquor distilled from botanicals such as leaves and flowers of grand wormwood (*Artemisia absinthium*) blended with some culinary and medicinal herbs. The alcohol content is high with 45%-74% of arise-flavored spirit.

Arrack – Arrack or Arak is a type of liquor produced in South and Southeast Asia. It is a distillate of fermented sugarcane, sap of coconut flowers, fruits and red rice.

Baijiu – Baijiu is white liquor from China. It is a clear distilled beverage distilled from sorghum to an alcohol content of 40%-60%. There are also some varieties of this type of liquor which are made from millet, barley, wheat and glutinous rice.

Brandy – Brandy has over the years been known as the “fire wine.” It is liquor distilled from mashed fruits mainly grapes. It can also be made from a variety of fruits including plums, pears as well as apples. After the distillation it is then aged in oak casks to give it a rich color. Traditionally brandy lovers used it as a nightcap consumed after dinner. However in the modern world brandies such as Courvoisiers and Hennessy are very popular in parties. In addition cooks also use

this type of liquor in pan sauces and desserts to reduce the syrupy sweet essence.

Borovička – This is Slovak liquor flavored with juniper berries. It is also called juniper brandy and is characterized by its golden or white color with a dry taste similar to gin. Most people who consume this liquor hail from Czech Republic, Poland and Slovak. Commercially the drink has an alcohol content of 40%.

Cachaça – With names such as caninha, pinga and aguardente, this is the most popular liquor in Brazil. The drink is a distillate of molasses with the alcohol content being maintained at 38%-40% level.

Gin – Gin is commonly used in many classical cocktails including martinis, Singapore Slings, Tonics, Gins and Negronis. It is a dry spirit produced from distillation of grains and gets its flavor mainly from the juniper berries. Most of gin drinks are clear in color though there are some which appear yellowish as a result of aging in the barrels. For many years, this drink has won the title of cocktail drinks until recently when it was surpassed by Vodka. However it still maintains the name, “drinker’s drink.”

Horilka – Horilka is Ukrainian liquor typically meaning a local type of whiskey. The drink is distilled from grain, sugar beets, honey and potatoes. Traditionally the alcohol content was kept at 20% but today industries have raised that to 40%.

Kaoliang – Kaoliang is a sorghum distilled alcoholic beverage which is produced in China and distributed to Korea, Taiwan and the islands of Matsu and Kinmen.

Maotai – This is an alcoholic drink produced in the town of Maotai in Southwest China. Like most liquor in China, it is distilled from sorghum and it is characterized with its mellowish soy sauce-like fragrance which lingers in the mouth after consumption.

Metaxa – This is a type of liquor distilled in Greece. It is a mixture of wine, spices and brandy to form smooth dry liquor. Though in some more expensive editions wine is usually excluded to come up with a drier taste.

Mezcal – This is an alcoholic distillate from a plant known as maguey which is grown in Mexico. The liquor is liked for its dryness and acts as the best alternative for margaritas.

Ogogoro – This is African liquor from Nigeria where it is a popular drink. It is a distillate of Raffia juice from palm trees to form pure ethanol with an alcohol content of 30%-60%.

Pisco – This is a common alcoholic drink in Peru and Chile. It is a typically a distillate of grapes to form a colorless amber-to-yellowish colored brandy.

Rum – Rum is known as the favorite liquor for navy sailors and pirates. They are popularly known to mix sugar-water, lime juice and rum to make a pickling drink. Rum is a type of liquor beverage made from the distillation of molasses or sugar juice. Traditionally it was a common drink in Caribbean islands but it has since then widely spread to the South American countries. There are three main categories of rum namely spiced, dark and light. Each is used for

straight drinking, cooking and mixing respectively though most of the time the uses overlap. The drinks include pina coladas, mojitos and rum-and-colas.

Shochu – This is an alcoholic drink from Japan which is distilled from rice, sweet potatoes or barley. It has an alcohol content of 25% which is preferred to the high content in whiskey and vodka.

Tequila – Tequila is officially produced from a plant grown in some parts of Mexico called the blue agave. As a result tequila with 100% of the blue agave is considered pure and goes at a higher price than other liquors. Drinkers of tequila usually take a shot of tequila followed with a spicy tomato juice or a slice of citrus fruit. The most consumed types of tequila are the sunrise tequila and margaritas which are paired with fruit juice to drink.

Țuică – This is liquor officially prepared from plums and in some cases from a cereal grain called rachie. It is a traditional Romanian Spirit with an alcohol content of 45%-60%. Depending on the geographical location, Țuică is sometimes spelled as tzuica, tsuica, tsuika, tzuika or tuica.

Vodka – Vodka is one of the purest spirits in the world hailing from Russia and Eastern Europe. It is odorless, tasteless and clear liquor from the distillation of potatoes, grains and in some times molasses. Makers of vodka distill the potatoes, sugar beets or grain to create virtually pure ethanol. It is the added water to dissolve the concentration to drinkable liquor. Consumption of this liquor differs according to geographical regions. In Eastern Europe, people usually drink vodka straight and dry while in Western Europe and Americas they usually use it as cocktail.

Whiskey – Whisky is a type of liquor which is distilled from a range of grains. The most common grains used are corn, rye and barley. This type of liquor is first distilled two to three times, and then it is aged in large oak barrels to improve its flavor. Some of the renowned whisky beverages include the Scotch Single-malts such as Laphroaig, Irish blends like Jameson and the American bourbons like Jack Daniels.

In a nutshell the above are main types of liquor in the world. They serve as the basis of all liquor beverages together with their different variations and as a result no bar is complete without some of these core drinks. If I've forgotten anything on the list, please let me know.

What are all the different types of coffee drinks?

The following are the different types of coffee drinks that you may find in a cafe that prepares coffee using the espresso coffee making method:

Affogato: This is a term that literally means 'drowned'. It is the description of a shot of separately served espresso that is later poured over the top of a scoop of vanilla ice cream or gelato. This beverage is usually served in a short drink glass and is an Italian desert favourite. Popular Affogatos include Vanilla Affogato, Mocha Affogato, and Peppermint Affogato.

Americano: Also known as "Lungo" or "Long Black" and made by diluting

1-2 shots of espresso with hot water in order to approximate the texture, flavor and body of an American-style drip coffee. Said to have been originally devised as a sort of insult to Americans who wanted their Italian espresso diluted.

Babycino: A cappuccino styled drink served in an up-market café typically for children. It consists of warm milk in a small cup and topped with milk froth and chocolate powder. No espresso coffee essence is added.

Breve: A term in Italian that means short and is used to describe an espresso coffee drink made with a half-and-half light cream or semi-skim milk instead of full fat milk

Caffe' Freddo: Chilled, sweetened espresso served in a tall glass, often on ice.

Caffe Latte or "Latte": A 'premium milk coffee experience'. Freshly steamed milk without foam served in a tall glass with a shot of espresso coffee.

Caffe Mocha: A combination of chocolate syrup and a shot of espresso, topped with steamed milk and a layer of micro-foam. Finished with a sprinkled of chocolate.

Cappuccino Chiaro: (AKA Wet or Light cappuccino): Cappuccino prepared with more milk than usual.

Cappuccino Scuro: (AKA Dry or Dark cappuccino) Cappuccino prepared with less milk than usual.

Cappuccino: "Cap": A 'traditional morning heart starter'. Steamed foamed velvety milk poured over one shot (1) of coffee oil extract made from 12gm of freshly ground beans producing 38ml of essence. Finished by topping with foam and a sprinkle of chocolate powder. Served in a pre heated vitrified ceramic cup.

Con panna: Like the beverage "macchiato", but whipped cream is substituted for steamed milk.

Cortado: means "cut" in Spanish so the double shot espresso served in a demetesse glass supported with a metal handle is "cut" with an equal part of hot milk, making it in between the size and strength of a macchiato and a cappuccino. It is popular in Spain and Portugal, as well as throughout Latin America and Cuba, where it is drunk in the afternoon. Variations include more froth on top than a traditional cortado and occasionally with different names such as Piccolo or Gibraltar. Thanks to [Ryan Cerbus](#) for the entry.

Corretto: Espresso "corrected" with a touch of grappa, cognac, sambuca, or other spirit.

Doppio: Italian term for double. Double Espresso or twice the amount of coffee and twice the amount of water. Basically it describes two shots of espresso in one demitasse container.

Espresso con Panna: A variation of the macchiato by substituting a dollop of whipped cream for the milk froth. Basically a Starbucks invention. Means in Italian "espresso with cream".

Espresso Lungo: American term where a shot is extracted longer for a bit of extra espresso. Tends to maximize the caffeine but will mostly produce a more bitter cup.

Espresso Romano: Espresso served with a lemon peel on the side. Whilst not a typical accompaniment in Italy it is commonly served with the espresso beverage in America.

Flat White: “White Coffee” - ‘uncompromising taste’. Steamed microfoam milk poured through and under the espresso crème produced from one shot (1) of coffee extract made on 12gm of freshly ground coffee producing 38ml of essence. Served in a pre heated vitrified ceramic cup. A common espresso coffee order in Australia/New Zealand. Great for latte art!

Hammerhead: A coffee drink only served in the USA. It is an American term for a shot of espresso in a coffee cup that is topped up with drip-filtered coffee. As [Kris Rosvold](#) explains in the comments: In Oregon, the hammerhead is usually known as a red eye and uses 2 shots of espresso topped up in a 16oz travel mug with drip coffee. It's also sometimes called a "shot in the dark".

Irish Coffee: Coffee mixed with a dash of Irish whiskey and served with cream on top.

Latte Macchiato: Steamed milk served in a tall glass rather than a cup that is “stained” by a shot of espresso coffee.

Long Black: Often called the “American”. It is the ‘benchmark coffee without milk’. It is pure coffee made from one & one half shots of coffee extract made on 16gm of fresh ground beans producing 50ml of essence blended with steamed water. Served in a pre heated vitrified ceramic cup with the essence floated over the top of a cup filled with hot/boiling water. It is a standard espresso (Short Black) but lengthened by the addition of hot/boiling water.

Lungo: An espresso made by purposely allowing more water to flow through the ground coffee than usual. (sometimes called an Americano or ‘long’).

Macchiato: Meaning “stained” - Described as ‘strong, marked or stained’. A touch of steamed foamed milk added to a double shot of coffee extract made from 24gm of fresh ground beans producing 75ml of essence. Served in glass.

Mazagran: A French drink composed of cold coffee and seltzer water. First created by the French soldiers in 1840 in the town of Argelia. A variation includes iced coffee made with maraschino.

Quad: An espresso drink made with four shots of coffee.

Ristretto: (Ristretto in Italian means "restricted, shrunk or short") It is the richest and most concentrated espresso drink where less water but the same amount of coffee is used to make the beverage and creates a less bitter espresso. The extraction time is shortened producing as little as 3 oz of liquid per serving. Pure and intense espresso served in a demitasse cup.

Short Black: A ‘pure intense Italian favourite with a biting crème head. Contains 75ml of pure double shot (2) coffee essence made from 24gm of fresh ground coffee beans. Traditionally served in glass and is referred to as Espresso by European customers.

Viennese Coffee: Brewed black coffee of any roast or origin topped and served with whipped cream.

SUNDAY LUNCH MENU

Indulge in pure luxury with an exquisite three course lunch at Galvin at Windows specially created by Chef Patron Chris Galvin and Head Chef Joo Won.

With seasonally inspired dishes such as seared foie gras and Cumberland sausage, Sunday roast beef and Hazelnut & almond Paris Brest, this menu is bound to stimulate your taste buds. £50 per person for three courses.

STARTERS

Smoked Galvin salmon, beetroot, horseradish & dill
Seared foie gras, Cumberland sausage, brioche & tomato chutney
French asparagus, romesco, organic egg, praline & chickpea tuille
Beef steak tartare, mustard mayonnaise & pickled vegetables
Umami bouillon, mushroom tortellini, tofu & spinach

MAIN COURSES

Tagliatelle of ceps, baby vegetables, cep purée & Parmigiano Reggiano
Roasted fillet of hake, seared scallop, charred leek & seaweed beurre blanc
Smoked haddock kedgeree, shellfish, saffron, chilli & coriander
Roasted breast of cornfed chicken, glazed vegetables,
smoked bacon & peppercorn jus
Sunday roast pork, black pudding, apple compote, crackling & roasting jus
Sunday roast beef, Yorkshire pudding, sautéed cabbage,
mushrooms & red wine jus (£6 supplement)
Additional Side Dishes at £6 each
Pomme purée
Tenderstem broccoli, almonds & sesame oil
Mixed leaf salad

DESSERTS

Hazelnut & almond Paris Brest, praline cream & chocolate ice cream
Caramelised apple tart, frangipane & Madagascan vanilla ice cream
Lemon posset, poached rhubarbs, candied ginger & almond crumble
Warm orange cake, cinnamon tuile & chocolate ice cream
Selection of seasonal cheeses by Maître affineur 'Buchanans'
(£12 supplement or £18 as an extra course)

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если даны полные, исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если дан неверный ответ на один из поставленных вопросов;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если даны неверные ответы на два из поставленных вопросов;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если все приведенные ответы являются неправильными.