

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

ІНОЗЕМНА МОВА

(назва навчальної дисципліни)

ЗАВДАННЯ

для комплексної контрольної роботи

з навчальної дисципліни

підготовки докторів філософії

зі спеціальностей 011 «Науки про освіту», 051 «Економіка»,

056 «Міжнародні економічні відносини», 071 «Облік і

оподаткування», 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»,

073 «Менеджмент», 074 «Публічне управління та адміністрування»,

075 «Маркетинг», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,

122 «Комп'ютерні науки та інформаційні технології», 242 «Туризм»

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО: кафедрою іноземних мов та перекладу,
протокол № 13 від 22.04. 2016 р.

1. ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ

Метою проведення комплексних контрольних робіт (ККР) з навчальної дисципліни «Іноземна мова» є заміри залишкових знань здобувачів

Проведення ККР необхідне в наступних випадках:

- а) проведення самоаналізу ВНЗ (в т.ч. акредитаційного);
- б) проведення самоаналізу спеціальності (в т.ч. акредитаційного);
- в) проведення акредитаційної експертизи;
- г) формування акредитаційної справи.

ККР є обов'язковим елементом комплексу матеріалів навчально-методичного забезпечення навчальної дисципліни, яке входить до складу освітньо-наукової програми підготовки здобувачів ступеня доктора філософії зі спеціальностей 011 «Науки про освіту», 051 «Економіка», 056 «Міжнародні економічні відносини», 071 «Облік і податкування», 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», 073 «Менеджмент», 074 «Публічне управління та адміністрування», 075 «Маркетинг», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», 122 «Комп'ютерні науки та інформаційні технології», 242 «Туризм».

ККР є способом діагностики якості вищої освіти.

До виконання ККР залучаються здобувачі всіх спеціальностей усіх форм навчання, після завершення ними вивчення даної дисципліни. У цих заходах мають прийняти участь не менше 90% спискового складу здобувачів, які перевіряються.

ККР з навчальної дисципліни «Іноземна мова» розробляється у відповідності до програми навчальної дисципліни.

Пакет ККР з навчальної дисципліни «Іноземна мова» включає мінімум 30 варіантів.

Кожен варіант складається з 7 тестових та практичних завдань для контролю теоретичних знань і практичних навичок здобувача.

Максимальна кількість балів, яку може отримати здобувач за виконання всіх завдань комплексної контрольної роботи, - 12.

Розподіл балів за виконання кожного завдання ККР наведено у розділі 3.

Тривалість виконання ККР з навчальної дисципліни «Іноземна мова» - 90 хвилин.

Пакети ККР розроблено кафедрою іноземних мов та перекладу.

До складу пакетів ККР входить:

1. Програма навчальної дисципліни.
2. Анотація до комплексної контрольної роботи.
3. Комплексна контрольна робота з дисципліни.

4. Критерії оцінювання виконання завдань комплексної контрольної роботи.

5. Перелік довідкової літератури, використання якої дозволяється при виконанні комплексної контрольної роботи.

Результати виконання ККР з навчальної дисципліни «Іноземна мова» є предметом ретельного аналізу кафедрою іноземних мов та перекладу з метою виявлення недоліків у підготовці здобувачів і розробки заходів по їх усуненню.

2. ЗАВДАННЯ ДЛЯ КОМПЛЕКСНИХ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ

2.1. Зразок ККР

Англійська мова

Task 1. Choose the correct form of the verb to fill each gap.

- We ... to compete in the new global marketplace only if we seize the opportunities that new technologies present.
A. will be able B. would be able C. are able
- The same competitive pressures ... two other marriages of convenience between European automakers in the past four months.
A. have resulted in B. resulted in C. has been resulting in
- The Soapworks factory ... new products in future.
A. makes B. will make C. will have made
- Before The Body Shop entered the American market, it already ... a strong image in the UK.
A. established B. has already established C. had already established
- Many retailers ... the law by doing business on Sunday.
A. breaks B. are breaking C. break
- Since the early 1980s, many manufacturers ... research into the development of environmentally safe products.
A. have done B. did C. has been doing
- If you want to take advantage of the Cash Management Service this ... you extra.
A. cost B. will cost C. costs
- She ... Commercial Manager only last September, but she already knew then that she would be able to initiate some sweeping changes.
A. became B. has become C. had become
- He ... shareholders on Monday.
A. will be met B. is meeting C. meet
- Experts are now suggesting that the record levels of deforestation in the Brazilian rainforest ... not as a result of traditional logging activities but rather because of a rise in the exports of beef.
A. occurred B. has occurred C. have occurred

Task 2. Match the words to form word partnerships.

- | | |
|----------------|---------------|
| 1. to set up | a) an example |
| 2. to achieve | b) funds |
| 3. to set | c) a task |
| 4. to raise | d) a company |
| 5. to complete | e) a goal |

Task 3. Look at the following groups of words. Find an extra word in each group.

1. end user; customer; client; distributor.
2. plant; facility; patent; factory.
3. firm; company; society; affiliate.
4. wage; manager; engineer; employee.
5. finance; service; planning; marketing.

Task 4. Read the text and fill in the gap with the appropriate words.

Point; agenda; deviations; formal meetings; item.

It is important that ideas and suggestions tabled at (1) ... are voiced at the appropriate time. This is achieved by keeping to the order shown on the (2) For example, there is no (3)..... in discussing ideas to do with (4) ... six on the agenda when item two has not yet been dealt with. Such (5) ... from the agenda may result in confusion among the people at the meeting; they may also lose concentration if they see something as irrelevant.

Task 5. Fill in the gap with the appropriate words.

Job description; performance; business plan; upgrading; security; span of management; interest; mortgage; payment slip; press release.

1. The ... can be a useful money-raising tool to attract venture capital.
2. Drawing up job specifications begins with a ... , which is a list of the job's duties, responsibilities, and working conditions.
3. ... involves retraining workers so they can do increasingly complex work.
4. One of the most difficult jobs managers must do is to appraise employee
5. ... is the number of employees that report directly to a manager.
6. The bank offers ... of 5% on all its deposits.
7. Electronic money provides more ... than cash because the lock function makes it difficult to steal.
8. When you pay by credit card, you must sign the ... to authorize the payment.
9. She lost her job and with no regular income it was difficult to pay off a
10. When a company makes an official statement that is published in the newspapers, this is called a

Task 6. Read the whole text and choose the best sentence below to fill each of the gaps. Do not use any sentence more than once. There is an example at the beginning (0).

(1) A director of the advertising agency owned by tycoon Bob Jacoby once grumbled that he wasn't enjoying his work. Jacoby's reply was, "I don't pay you good money to enjoy yourself. If you enjoy working here, you should be paying me money." Jacoby's sentiments used to be common. **(0)** *Employees were paid, and they obeyed; if they didn't like it, they could leave.* Happily, things have changed. Most organisations now undertake regular staff appraisals, at which employees have the opportunity to discuss one-to-one with their line manager their ambitions and hopes, their strengths and weaknesses, their achievements and their disasters. But it is worth remembering how new all this is, and why.

(2) For a start, appraising isn't something many managers do naturally, of their own accord. They often find appraisals difficult to handle and have to be made to carry them out. Appraisal systems have become widespread partly as a result of employment legislation, but more particularly because companies have learned that such assessments can work to their advantage. **(1)** The company can improve its collective performance by helping employees to improve their individual performance.

(3) Managers who use appraisals need to approach them very carefully. They should bear in mind their own experiences of being appraised when in junior positions, recalling which appraisals were helpful, which were not, and why. In most cases, their own bosses did their homework, checking out the job specification, the C.V. and any previous reports. **(2)** As a result, a lot of time would have been wasted, debating exactly what had happened and when.

(4) Being prepared and appreciating what it is like to be on the receiving end are, indeed, the keys to successful appraising. It is important to begin an appraisal by giving members of staff a chance to express their own views about their performance. **(3)** Any information gained from colleagues is normally given in a positive spirit, since nowadays everyone understands appraisals and appreciates that they are carried out with good intentions.

(5) The atmosphere in the appraisal should be one of positive and open discussion about how the employee is performing in the company. **(4)** Some individuals will feel unjustly criticised when their boss makes comments on their performance. Others will respond fiercely to a critical assessment - although if they defend themselves passionately, that is no bad thing!

(6) Finally, it is important to regard appraisals as part of a continuing process. **(5)** Instead, they should be followed up with friendly questions from time to time, making it clear to employees that new goals and strategies suggested in them are to be taken seriously and are to be acted upon.

(7) If these pieces of advice are followed, it is hoped that both the employees and the company as a whole will benefit from the experience.

- However, managers must take great care in this respect.
- Only after that should managers put forward their own points, which are likely to include comments collected from others in the organisation.

- They should not be forgotten as soon as they are over.
- Like many other aspects of free enterprise, appraisals are an excellent example of underlying self-interest.
- If they relied on memory, they probably got things wrong.
- Employees were paid, and they obeyed; if they didn't like it, they could leave.

Task 7. Write down the annotation of the text from task 6.

Німецька мова

Aufgabe 1. Grammatische Aufgabe. Wählen Sie die richtige Variante und schließen Sie die Lücken.

- Die Wirtschaftskrise _____ das Wachstum weiter verlangsamten.
a) wurde b) wird c) hatte
- Alle 18 Minuten _____ in Deutschland ein Unternehmen zusammen.
a) brecht b) brechen c) bricht
- _____ gehört dieses Unternehmen?
a) Wem b) Wer c) Wen
- Die Ukraine ist _____ Investoren wieder attraktiv.
a) für b) an c) beim
- Vor einem Jahr _____ meine Arbeit darin, Geschäftsbriefe zu schreiben.
a) besteht b) bestände c) bestand
- Unsere Firma hofft _____ eine gute Konjunktursituation.
a) für b) über c) auf
- Herr Lang _____ bereits aus dem Haus, als der Anruf kam.
a) war b) ist c) geht
- _____ einigen Jahren war der Umsatz dieser Firma höher.
a) von b) vor c) mit
- Die Kurzarbeit _____ um 20 Prozent zugenommen.
a) ist b) wird c) hat
- Wir müssen endlich eine Entscheidung _____.
a) getroffen b) trafen c) treffen

Aufgabe 2. Ordnen Sie richtig zu.

1. ein Konto	a. sparen
2. eine Ware	b. erhöhen
3. Geld	c. eröffnen
4. Dienstleistungen	d. herstellen
5. Umsatz	e. anbieten

Aufgabe 3. Ein Wort ist falsch! Schreiben Sie die richtige Kette.

- Fachmann, Spezialist, Laie ,Experte

2. Rabatt, Preisgarantie, Preisnachlass, Skonto
3. Summe, Zahl, Rest, Betrag,
4. Ware, Gut, Erzeugnis, Kunde
5. steigen, wachsen, zurückgehen, erhöhen

Aufgabe 4. Ergänzen Sie die Sätze durch passende Worte.

Währungsraum, orientieren, billiger, groß, konkurrenzfähig

Der Euro und die Industrie

Die Euroscheine und –münzen gibt es erst ab dem Jahr 2002, doch der gemeinsame __ (1) __ mit festen Wechselkursen ist schon seit Anfang 1999 Realität; Unternehmen, die ins europäische Ausland liefern, müssen sich nun darauf __ (2) __. Weil das Wechselkursrisiko entfällt und Devisentransaktionen viel __ (3) __ werden, fallen auch die Preisvergleiche leichter. Für viele Unternehmen heißt das: Der Preiswettbewerb nimmt zu. Reimporte nach Deutschland werden erleichtert, daher darf das Preisgefälle zwischen Deutschland und den Euro-Ländern nicht zu __ (4) __ sein; und in manchen Ländern werden deutsche Produkte nicht mehr __ (5) __ sein.

Aufgabe 5. Ergänzen Sie die Sätze durch passende Worte.

Ein Drittel der Bekleidung kommt aus Asien

**Der Anteil Lieferant verlagert Verteilung die Beschäftigung
Gegenwärtig Produzent Wachstums steht Textilgeweben**

- 1) Die Globalisierung hat die geografische _____ der Produktion binnen zwei Jahrzehnten dramatisch verändert.
- 2) In Deutschland hat sich die _____ in der Textil- und Schuhindustrie binnen vier Jahren um 40 Prozent vermindert, während sie zum Beispiel in China um 57 Prozent zugenommen hat.
- 3) _____ werden 60 Prozent der Bekleidungsexporte in Entwicklungsländern hergestellt.
- 4) Der wichtigste _____ ist Asien; auf diese Region entfällt ungefähr ein Drittel aller Ausfuhren.
- 5) China ist inzwischen der führende _____ von Bekleidung; das Land liefert schon 13 Prozent des Weltangebots.
- 6) In der Textilindustrie hat die Globalisierung früher begonnen; Spinnereien und Webereien sind schon in den sechziger Jahren nach Asien _____ worden.
- 7) Doch trotz des starken _____ der Garn- und Gewebeproduktion in den Entwicklungsländern sind die Industriestaaten noch immer die größten Anbieter.
- 8) _____ der Lohnkosten ist in diesen Ländern dank stark automatisierter Produktion geringer als bei Bekleidungsherstellern.
- 9) So ist heute immer noch Deutschland mit einem Anteil von 12 Prozent der größte Exporteur von _____.

10) An zweiter Stelle _____ Italien mit einem Anteil von 8 Prozent.

Aufgabe 6. Lesen Sie den ganzen Text durch. Ergänzen Sie die Sätze durch die passenden Satzteile unten. Ein Beispiel dafür können Sie im ersten Textabschnitt unter (0) sehen.

Marktforschung

1) Bei dem Marketing-Konzept spielen zwei Aspekte eine Rolle: der bestmögliche Absatz einer bestimmten Ware _____(0)_____ *unter Berücksichtigung der Wünsche des potentiellen Kunden*. Der zweite Aspekt macht deshalb die Marktforschung zu einem bedeutenden Instrument der Unternehmen, die konkurrenzfähig sein wollen.

2) Eine gute Marktanalyse sollte einen längeren Zeitraum umfassen und erfordert bedeutende Geldmittel, damit Fehlplanungen möglichst vermieden werden. Das wichtigste Ziel dabei ist, dass die Erzeugnisse den verschiedensten Vorstellungen der Kunden entsprechen, mit anderen Worten – _____(1)_____.

3) Deshalb ist es für einen sicheren und anhaltenden Absatz des betreffenden Produktes wichtig, dass seine Qualität, Verpackung und sein Preis im Verhältnis zur Menge einen günstigen Eindruck auf die Kunden machen und so ihre Wünsche befriedigen.

4) Da _____(2)_____, sind die damit verbundenen Marktveränderungen rechtzeitig zu erkennen. So kann es passieren, dass eine bestimmte Ware, die jahrelang gut verkauft wurde, _____(3)_____. Andererseits kann ein ähnliches Produkt plötzlich einen viel besseren Absatz finden. Auf diese Veränderung der Verbraucherwünsche muss natürlich reagiert werden. Aber auch weniger nachgefragte bzw. benötigte Erzeugnisse _____(4)_____. In diesem Fall geht es darum, was erzeugt wird, und nicht, was der Kunde wirklich will oder braucht. Die Marktforschung hat also drei große Ziele:

- die Befriedigung der Kundenwünsche,
- das Erkennen der Marktveränderungen und der Situation mit der Konkurrenz,
- die Anpassung an die Marktveränderungen.

5) Verfolgt die Produktions- und Planungsabteilung eines Betriebs auf der Grundlage einer Marktanalyse diese drei Ziele, so kann für die Absatzmöglichkeiten eines Produkts _____(5)_____. Wenn ein Unternehmen den Markt ständig beobachtet und _____(6)_____, so kann es seine Produkte entsprechend den neuen Bedürfnissen und Verbraucherwünschen herstellen. Das bedeutet, die Produktion wird vom Markt bestimmt und nicht umgekehrt.

_____ (0) _____ *unter Berücksichtigung der Wünsche des potentiellen Kunden*

- a) sich der Geschmack und die Ansprüche der Kunden oft ändern
- b) dadurch über die aktuelle Marktlage informiert ist
- c) die Befriedigung der Kundenwünsche
- d) immer weniger verlangt wird
- e) können bei einer gut organisierten Werbung verkauft werden
- f) eine ziemlich genaue Prognose erstellt werden

Aufgabe 7. Fassen Sie den Inhalt des Textes schriftlich zusammen (Aufgabe 6).

Французька мова

1. Mettez le verbe entre parenthèses au temps convenable (choisissez une bonne réponse) :

1. Tous les habitants de la ville ... s'adresser au maire.
A. peuvent B. puissent C. pouvons
2. Le Championnat de football ... en France du 10 juin au 10 juillet 2016.
A. se déroule B. s'est déroulé C. se déroulera
3. D'autre part, la confiance des chefs d'entreprise ... un recul plus durable, qui s'était amorcé au début de 1998.
A. a affiché B. affichera C. affiche
4. Les organisations coopératives acquerront un instrument juridique puissant qui ... la fondation et le fonctionnement des sociétés coopératives au niveau transfrontalier.
A. a facilité B. ont facilité C. facilitera
5. L'heure ... de dépasser ces préjugés et cette méfiance pour créer des partenariats.
A. est venue B. est venu C. étais venue
6. Si elle réussit à réaliser ce travail, elle ... un poste important dans cette compagnie.
A. a obtenu B. obtiendrait C. obtiendra
7. En 2013, la presse ... surtout d'hommes.
A. parle B. a parlé C. parlera
8. Les taux de ... et l'espérance de vie a augmenté dans de nombreux pays.
A. a diminué B. ont diminué C. diminuera
9. Si tu voyages en Asie tu ... plein de fruits exotiques.
A. découvriras B. découvrirais C. a découvert
10. Ces facteurs ... à la vitalité du marché de l'emploi qui a soutenu le volume des prêts de détail.
A. ont contribué B. avaient contribué C. aient contribué

2. Reliez les deux parties, retrouvez le terme économique :

1. expérience	a) de gestion
2. produit	b) professionnelle
3. contrôle	c) européenne
4. Union	d) mondiale
5. puissance	e) national brut

3. Trouvez l'intrus

1. Distribution, groupement ; commercialisation ; diffusion.
2. Commerce ; boutique ; soldes ; magasin.

3. CDI ; SMIC ; CDD ; CTT.
4. Accord ; convention ; union ; responsable.
5. Prix ; tarif ; coût ; vente.

4. Retrouvez les mots qui ont été effacés :

développement ; ressources ; conditions ; l'environnement ; besoins

Traduction du terme anglo-saxon « sustainable development » qui signifie développement responsable, qui préserve les (1) ... et respecte l'environnement et les (2) ... de travail. La définition officielle est celle proposée en 1987 par la Commission mondiale sur l'environnement et le (3) ... qui qualifie de durable «le développement qui répond aux (4) ... des générations du présent sans compromettre la capacité des générations du futur à répondre aux leurs ». Le développement durable ne couvre pas que la préservation de (5) ... mais comprend aussi une dimension sociale et une dimension économique.

5. Complétez les phrases avec les locutions ci-dessous : *durable ; concurrents ; représentants ; la consommation ; privatisations ; la croissance ; la politique régionale ; parfaite ; absolue ; producteurs*

1. On distingue parfois la relance par ... et la relance par l'investissement.
2. L'économie de marché s'appuie sur un modèle de concurrence pure et ... qui repose essentiellement sur quatre éléments.
3. Depuis l'origine ... a été au cœur de la construction européenne, mais elle n'a pris son véritable essor qu'en 1988, avec le doublement des fonds affectés aux dépenses structurelles.
4. En longue période, les dépenses alimentaires baissent en valeur
5. Pour qu'il y ait croissance, il faut non seulement que la production augmente, mais aussi que le mouvement ascendant soit ... et non aléatoire.
6. Pour faire un chiffre sur un marché aussi difficile que le nôtre, il faut une voiture valable, un prix compétitif et un importateur disposant d'un large réseau de ... pour la vente des voitures achetées.
7. Chaque producteur fixe son prix de vente en fonction de son coût de revient, de l'importance de la demande et du prix pratiqué par ses
8. Selon les analyses des performances de l'économie française, faites par les experts, cette année ne devrait pas voir le retour de
9. L'absence d'appareil juridique rodé reste un frein important au développement des
10. Plus le prix est élevé, plus les ... sont prêts à vendre davantage.

6. Lisez le texte. Trouvez les propositions justes parmi les propositions données et remplissez les lacunes. (Il y a un exemple au début du texte (0) ; il y a une proposition fausse).

[1]. (0) *La compétitivité économique désigne la capacité d'une entreprise, d'un secteur économique, d'un territoire (pays, bassin économique...) à vendre et fournir durablement un ou plusieurs biens ou services marchands sur un marché donné en*

situation de concurrence. Selon l'OCDE, la compétitivité est « la latitude dont dispose un pays évoluant dans des conditions de marché libre et équitable pour produire des biens et services qui satisfont aux normes internationales du marché tout en maintenant et en augmentant simultanément les revenus réels de ses habitants dans le long terme». __**(1)**__ Cette notion n'est pourtant pas le résultat d'une formule arithmétique.

[2]. Elle traduit l'aptitude pour une entreprise, un secteur d'activité ou l'ensemble des acteurs économiques d'un pays à faire face à la concurrence. Être compétitif seulement sur les prix de vente permet éventuellement de gagner une bataille, mais pas toujours la guerre. __**(2)**__

[3]. De même, ses investissements dans la recherche et le développement engendrent, par la suite, des gains de compétitivité. La capacité d'adaptation aux demandes spécifiques des clients est le plus souvent un atout compétitif décisif. Quand Airbus remporte face à Boeing un important contrat, le prix n'est pas, loin de là, le seul élément qui a joué en sa faveur. __**(3)**__

[4]. La compétitivité traduit plus généralement la capacité d'une économie ou d'une entreprise à faire face à la concurrence étrangère. Mais le calcul de l'indice de compétitivité d'un pays se fonde uniquement sur les prix : c'est le rapport entre l'indice prix des importations et l'indice des prix à la production.

[5]. La monnaie a une influence importante sur la compétitivité. __**(4)**__ Cela lui a permis de restaurer artificiellement et pour un temps, la compétitivité de ses produits exportés chez ses voisins européens. L'effet était immédiat : une dévaluation de 20%, c'est-à-dire une modification à la baisse de la parité de la lire avec les autres monnaies européennes, et hop !, les prix à l'export baissaient d'autant comme par enchantement. __**(5)**__ .

(0) La compétitivité économique désigne la capacité d'une entreprise, d'un secteur économique, d'un territoire (pays, bassin économique...) à vendre et fournir durablement un ou plusieurs biens ou services marchands sur un marché donné en situation de concurrence.

- Si la compagnie aérienne-cliente a finalement choisi l'avionneur européen, c'est souvent parce que ce dernier a mieux répondu au cahier des charges : nombre de sièges pour les passagers, consommation de kérosène...

- Avant d'adopter l'euro, l'Italie par exemple, a utilisé à plusieurs reprises l'arme redoutable de la « dévaluation compétitive ».

- Pour Mme Bristow, la rhétorique sur la compétitivité sert essentiellement à justifier des réformes impopulaires face aux exigences de la mondialisation.

- En misant sur la qualité de ses produits ou de ses services, une entreprise accroît sa compétitivité.

- Dans l'art de la guerre économique, la compétitivité est un objectif stratégique.

- Ce n'est désormais plus possible entre les pays de la « zone euro », qui englobe les 17 pays de l'UE ayant adopté l'euro comme monnaie unique, et qui compte plus de 300 millions d'habitants).

7. Résumé (Activité 6).

2.2. Перелік завдань, які включено до складу ККР

ККР складається з 7 завдань, з них 5 завдань спрямовані на перевірку засвоєння програмного матеріалу на репродуктивному рівні навчальної діяльності, 2 завдання мають виявити здатність застосувати сформовані мовленнєві компетенції на продуктивному рівні.

Завдання ККР

Завдання 1. Виберіть правильний варіант і заповніть прогалини в тексті.

Завдання 2. Складіть словосполучення з наданих слів.

Завдання 3. Виберіть з наведених варіантів слово, що не відповідає значенню останніх.

Завдання 4. У мікротексті заповніть прогалини словами, поданими вище.

Завдання 5. Доповніть речення одним з наведених вище економічних термінів (10 речень).

Завдання 6. Прочитайте текст професійного змісту обсягом 2000 друкованих знаків, заповніть прогалини реченнями, що подані нижче (5 речень).

Завдання 7. Напишіть анотацію до поданого тексту (див. завдання 6).

3. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ КОМПЛЕКСНИХ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ

Виконання кожного завдання комплексної контрольної роботи оцінюється відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D	задовільно	не зараховано
60 – 63	E		
35 – 59	FX	незадовільно	
1 – 34	F		

Розподіл балів за виконання завдань комплексної контрольної роботи наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Розподіл балів за завданнями для комплексних контрольних робіт

Завдання ККР (у кожному варіанті)	Комплексна контрольна робота							Сума балів
	ЗККР1	ЗККР2	ЗККР3	ЗККР4	ЗККР5	ЗККР6	ЗККР7	
Максимальна кількість балів	1	1	1	2	2,5	1,5	3	12

ЗККР – завдання для комплексної контрольної роботи.

Критерії оцінки виконання завдань ККР:

За кожен неправильну відповідь у завданнях з 1-6 здобувач отримує 0 балів. 7-е завдання оцінюється за такими критеріями: 1 бал – коректність форми, побудови анотації; 1 бал – змістовне наповнення; 1 бал – лексико-граматичне наповнення.

Оцінки за цією шкалою заносяться до відомостей зрізу залишкових знань здобувачів та іншої академічної документації.

4. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

4.1. Основна

Література з англійської мови

1. Англійська мова: основи ведення бізнесу: для студентів економічних спеціальностей: навч. посіб. / І.О. Решетняк, О.О. Олексенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 207 с.

2. Іноземна мова за професійним спрямуванням. Кроки до підприємницької діяльності: підручник / Т. А. Борова, Бутковська Н.О. – Х.: ІНЖЕК, 2010. – 334 с.

3. Практика перекладу з англійської мови для студентів економічного профілю: навч. посіб. / Н. Г. Долиніна., З. М. Сучкова, О. В. Іваніга. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2009. – 144 с.

4. Английский язык: основы ведения бизнеса: для студентов, слушателей магистратуры и ВШМБ: учеб. пособие / И. А. Решетняк, И. А. Шаповалова. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 184 с.

5. Финансово кредитная система. Сборник текстов и упражнений: учеб. пособие / Н. Г. Долинина, Н. А. Бутковская, В. Л. Пугачева. – Харьков: ИД «Инжэк», 2003. – 96 с.

6. Справочник по практической грамматике английского языка: уч. пособие / Н. Г. Долинина, З.М. Сучкова, И.М. Шинкаренко. – Харьков: ИД «Инжэк», 2003. – 100 с.

7. Методические рекомендации к реферированию текстов по экономике курса "Английский язык" для студентов 3 – 4 курсов специальностей 7.050103, 7.050206 дневной формы обучения и аспирантов / сост. З. В. Зобова, З. М. Сучкова. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2004. – 44 с.

8. Практические задания по грамматике курса "Английский язык" для аспирантов и соискателей всех форм обучения / сост. Н. М. Лисица, Л.А. Игнатенко. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2000. – 36с.

9. Практические задания по грамматике курса "Английский язык" для студентов 1 – 4 курсов всех специальностей всех форм обучения, аспирантов и соискателей / сост. Л. А. Игнатенко, С. Е. Тарасенко. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2001. – 48 с.

10. Практичні завдання з граматики навчальної дисципліни "Ділова іноземна мова" для студентів 3 – 5 курсів усіх напрямів підготовки, аспірантів і здобувачів усіх спеціальностей усіх форм навчання / укл. Л. О. Ігнатенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 32 с.

11. Русско-украинско-английский экономический словарь / сост. Л. А. Игнатенко, М.В.Бондаренко, Н. Г. Долинина – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2005. – 136 с.

12. Ігнатенко Л. О. Тести з ділової англійської мови для економістів : навч. посібн. / Л. О. Ігнатенко, І. О. Решетняк. – Х. : ВД "ИНЖЕК", 2009. – 144 с.

13. Тести з навчальної дисципліни "Англійська мова" для аспірантів, здобувачів та слухачів магістратури державної служби / Л. О. Ігнатенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2007. – 32 с.

14. Тренувальні вправи, завдання та тести з навчальної дисципліни "Ділова англійська мова" для аспірантів усіх форм навчання / укл. Л. О. Ігнатенко, І. О. Решетняк. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 32 с.

Література з німецької мови

15. Колбіна Т. В. Про бізнес німецькою мовою / Т. В. Колбіна, Л. В. Мельніченко. – Х. : ВД "ИНЖЕК", 2009. – 271 с.

16. Практикум по немецкому языку: учебно-практическое пособие для самостоятельной работы студентов / Т. В. Колбина, Л. В. Мельниченко. – Х.: Изд. ХНЭУ, 2013. – 224 с.

17. Колбіна Т. В. Немецко-русский словарь экономических терминов / Т. В. Колбина, Л. В. Мельниченко. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 256 с.

18. Курінна С.Д. Розмовляєте німецькою? – Розмовляйте німецькою! Робочий зошит до навчального посібника / С.Д. Курінна, Л.В. Лукашова, Д.С. Ціпіна. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – 144 с.

19. Лукашова Л.В. Розмовляєте німецькою? – Розмовляйте німецькою! Навчальний посібник. – Х.: ВД "ИНЖЕК", 2010. – 292 с.

20. Achilles U. Marktplatz. Deutsche Sprache in Wirtschaft / U. Achilles, D. Klause, W. Pleines. – DW–CDC–DIHT, 1998. – 187 S.

21. Freyhoff D. Marktwirtschaft. Ринкова економіка : німецько-український навчальний посібник / D. Freyhoff, O. V. Beketova, N. Yzermann. – К. : Вид. УАДУ, 1999. – 156 с.

Література з французької мови

22. Справочник по грамматике французского языка / сост. Е. С. Коцюба, Л. П. Метелина. – Х. : Вид. "ИНЖЕК", – 2005. – 174 с.
23. Безугла І.В. Оригінальні економічні тексти та практичні завдання з навчальної дисципліни "Іноземна мова" для студентів 5-6 курсів спеціальності 8,03050301 "Міжнародна економіка" всіх форм навчання / І.В. Безугла, Л. П. Метеліна. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2012 – 48 с.
24. Безугла І.В. Методичні рекомендації до виконання самостійної роботи з теми "Презентація" навчальної дисципліни "Ділова іноземна мова" для студентів IV-V курсів усіх напрямів підготовки всіх форм навчання. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http:// www.ikt.hneu.edu.ua/course/category.php?id=151](http://www.ikt.hneu.edu.ua/course/category.php?id=151).
25. Безугла І.В. Професійно-орієнтовані тексти та завдання з теми "Міжнародна економіка" навчальної дисципліни "Іноземна мова" для студентів IV-V курсів усіх спеціальностей всіх форм навчання. [Електронний ресурс] / Безугла І. В. – Режим доступу: <http://www.ikt.hneu.edu.ua/course/category.php?id=151>.
26. Безугла І. В. Тексти та практичні завдання до самостійної роботи з курсу "Французька мова" для студентів I - III курсів усіх спеціальностей денної форми навчання. [Електронний ресурс] / І. В. Безугла, О. П. Просяник. – Режим доступу: <http://www.ikt.hneu.edu.ua/course/category.php?id=151>.
27. Метеліна Л. П. Вправи та завдання до оригінальних економічних текстів з навчальної дисципліни "Французька мова" для студентів III - IV курсів усіх напрямів підготовки всіх форм навчання. [Електронний ресурс] / Метеліна Л. П. – Режим доступу: [http:// www.ikt.hneu.edu.ua/course/category.php?id=151](http://www.ikt.hneu.edu.ua/course/category.php?id=151).

5.2. Додаткова

28. Вейзе А. А. Практическое пособие по обучению реферативному переводу / А. А. Вейзе, А. В. Конышева. – Мн. : МГЛУ, 1997. – 37 с.
29. Куропаткин Я. Б. Читайте английские научные тексты / Я. Б. Куропаткин. – М. : Высшая школа, 1991. – 156 с.
30. Успенская Н. В. Как писать по-английски научные статьи, рецензии и рефераты / Н. В. Успенская, Т. Н. Михельсон. – СПб. : Специальная литература, 1995. – 168 с.
31. Yachontova T.V. English Academic Writing. Основи англомовного наукового письма: Навч. посібник для студентів, аспірантів і науковців. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2002. – 220 с. – Англ., укр.

5.3. Ресурси Інтернет

32. BBC Learning English [Electronic resource]. – Режим доступу: <http://www.bbc.co.uk/worldservice/learningenglish/business/index.html>

33. Business English Exercises [Electronic resource]. – Режим доступа: <http://www.bing.com/search?q=www.berrterenglish.com%2Fexerciselist.html&FORM=IE8SRC>.
34. Business English Pod [Electronic resource]. – Режим доступа: <http://www.businessenglishpod.com/>.
35. E. L. Easton Business English *online* [Electronic resource]. – Режим доступа: <http://www.eleaston.com/biz/home.html>.
36. Macmillan Business [Electronic resource]. – Режим доступа: <http://www.businessenglishonline.net/>.
37. Бюро научно-технических переводов "Норма-ТМ" [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.norma-tm.ru>.
38. Компания Неотэк (Neotech Translation Agency) [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.neotech.ru>.
39. Словарь мультитран [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://multitran.ru>
40. Forum Wirtschaftsdeutsch [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wirtschaftsdeutsch.de>
41. Deutsch als Fremdsprache [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.deutsch-als-fremdsprache.de>.
42. Goethe-INSTITUT München [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.goethe.de>.
43. Materialien zum Deutschunterricht [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zum.de/cgi-bin/hoturls?deutsch>
44. Texthaus [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.texthaus.com>.
45. Institut für Internationale Kommunikation [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wirtschaftsdeutsch.de/webliographie/Interkulturelle_Wirtschaftskommunikation/
46. Agence de promotion du Fle [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fle.fr>.
47. Agence Universitaire de la francophonie [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ccip.fr/rime>.
48. [Echange fiches de préparation - Google Groups](http://www.ensmp.fr/~scherer/graticiels) [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ensmp.fr/~scherer/graticiels>.
49. [Français langue étrangère et langue seconde \(ClicNet\)](http://www.clicnet.swarth/more/edu/fle/html) [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.clicnet.swarth/more/edu/fle/html>