**КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. АЛЬ-ФАРАБИ**

**Факультет международных отношений**

**Кафедра дипломатического перевода**

|  |  |
| --- | --- |
| **Согласовано**  Декан факультета  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Айдарбаев С.Ж.  Протокол № \_\_\_ от « \_» 2019 г. |  |

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ДИСЦИПЛИНЫ**

**Иностранный язык**

(наименование дисциплины)

Специальность «6B04104» - «Мировая экономика»

(шифр, название)

Форма обучения дневная

(дневная)

курс-1

семестр-осенний

количество кредитов -5

Алматы 2019 г.

УМКД дисциплины составленСмагуловой А.С.

к.ф.н., ст. преподователь кафедры дипломатического перевода\_\_ \_

(Ф.И.О., должность, ученая степень и звание составителя(ей))

Рассмотрен и рекомендован на заседании кафедры дипломатического перевода

От «\_\_\_\_» 2019 г., протокол №

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Сейдикенова А.С.

(роспись)

Рекомендовано методическим бюро факультета

«\_\_\_\_\_» 2019 г., протокол №

Председатель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Машимбаева Г.А.

(роспись)

Казахский национальный университет им. аль-Фараби

Факультет международных отношений

Кафедра дипломатического перевода

**Образовательная программа по специальности**

**6B04104 специальность «Мировая экономика» 1 курс**

**Силлабус дисциплины**

Иностранный язык

**Осенний семестр 2019-2020 уч. год**

Академическая информация о курсе

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Код дисциплины** | **Название дисциплины** | **Тип** | **Кол-во часов в неделю** | | | **Кол-во кредитов** | **ECTS** |
| **Лек** | **Практ** | **Лаб** |
| IYa1103 | Иностранный язык» | ОК | 0 | 3 | 0 | 3 | 5 |
| **Преподаватель** | Смагулова А.С. | | | **Офис-часы** | | По расписанию | |
| **Телефоны** | 87011674373 | | | **Аудитория 223а** | | 314 | |
| **Академическая презентация курса** | **Цель курса:** сформировать у студентов способности к расширенному лингвистическим знаниям и коммуникативных навыков владения английским языком, расширение диапазона понимания текстов и обогащение активного словарного запаса по экономической специальности, В результаты обучения будет способен:   1. понимать языковые экономические характеристики устного и письменного дискурса, подготовленной и неподготовленной речи; 2. переводить интерпретированные, адаптированные тексты по экономическому направлению, для дальнейшего развития навыков в экономической деятельности; 3. использовать экономические знания в терминологической системе на родном и английском языках; 4. **с**формировать развитие навыков работы с экономическими специализироваными словарями, справочники, мультимедийные и интернет-ресурсы; 5. Анализировать принципы составления различных документов, правилам делового общения на различных профессиональных уровнях, комментировать дискуссиями и обсуждениями, имитирующим реальные ситуации; | | | | | | |
| **Литература и ресурсы** | 1. Makisheva M.K., Duiseyeva L.A., Sarbayeva R.E. English for economists. 2013. - 152с. 2. Английский язык для экономистов. Аванесян Ж.Т.Москва.2014. Дуканова Н.М.Английский для экономистов: 3. Английский для студентов факультета права и экономики Алонцева Н.Б. 2010 4. Market Leader –Business English Intermediate level 5. Market Leader –grammar Intermediate level 6. English Grammar in Use Murphy. Cambridge University Press. 7. Книги по домашнему чтению 8. [www.english](http://www.english) year.com –электронный ресурс 9. [www.better-](http://www.better-) english.com –электронный ресурс 10. [www.business](http://www.business)-test .com –электронный ресурс 11. [www.multitran.com](http://www.multitran.com) –электронный ресурс   **Дополнительная:**   1. Профессиональный английский для юристов и экономистов 2. English for University Students. Berezina 3. Коваленко П.И. Английский для экономистов Москва.2013 4. Шевелева С.А. Основы экономики и бизнеса Москва.2015 5. Мамаева Н.Л. Английский язык для экономистов Москва.20145   **Доступно онлайн:** Дополнительный учебный материал по SQL, а также документация для системы базы данных, используемая для выполнения домашних заданий и проектов, будет доступна на вашей странице на сайте univer.kaznu.kz. в разделе УМКД. (Рекомендуется освоить курсы МООК по тематике дисциплины) | | | | | | |
| Академическая политика курса в контексте университетских морально-этических ценностей | **Правила академического поведения:**  Обязательное присутствие на занятиях, недопустимость опозданий.  Пропуск занятия обучающимся по уважительной причине отмечается как "н/б" с возможностью отработки и ликвидации задолженностей по графику СРСП. Отсутствие и опоздание на занятия без предварительного предупреждения преподавателя или по неуважительным причинам оцениваются в 0 баллов без возможности на исправление в Системе "Универ".  К каждому аудиторному занятию вы должны подготовиться заранее, согласно графику, приведенному ниже. Подготовка задания должна быть завершена до аудиторного занятия, на котором обсуждается тема.  Задания СРС будут распределены в течение семестра, как показано в графике дисциплины. Студент сдает презентацию или доклад в установленные сроки.  Конкретные требования к исследовательскому заданию будут распределены на аудиторном занятии. Студент должен выполнять все задания и сдавать преподавателю в установленные сроки. Задания должны быть выполнены в комбинированном виде.  Самостоятельная работа обучающегося осуществляются в виде коллоквиума/ проекта / эссе /лексико-грамматического теста ...........    **Академические ценности:**  Академическая честность и целостность: самостоятельность выполнения всех заданий; недопустимость плагиата, подлога, использования шпаргалок, списывания на всех этапах контроля знаний, обмана преподавателя и неуважительного отношение к нему (см. Кодекс чести студента КазНУ).  Обучающиеся с ограниченными возможностями могут получать консультационную помощь по вышеуказанному E-mail и телефону. | | | | | | |
| Политика оценивания и аттестации | Уровень учебных достижений студента определяется итоговой оценкой, формируемой из рейтинга допуска (60%) и оценки экзамена (40%). **Итоговая оценка по текущему рубежному контролю (РК1, РК2, РК3) оцениваются по 100 балльной шкале, а именно 60 баллов за выполнение** практических заданий и 40 баллов - за СРС в установленные сроки. Итоговая оценка (ИО) по дисциплине подсчитывается только в случае если обучающийся имеет положительные оценки, как по текущему рубежному (РК1, РК2, РК3), так и по итоговому контролю (ИК) по формуле:  **Итоговая оценка = (РК1 + РК2 (МТ) + РК3)/3 \* 0,6 + Е\* 0,4**  Суммарные рейтинговые оценки успеваемости и посещаемости в конце каждой недели проставляются преподавателем через Систему "Универ". | | | | | | |

**Календарь (график реализации содержания учебного курса)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Неделя** | **Название темы** | **Часы** | **Баллы** |
| **1** | ПЗ: History of economic thoughts | 3 | 12 |
| **2** | ПЗ: Basics of economics. | 3 | 12 |
| **3** | ПЗ:Profession of an economist. World’s famous economist: Adam Smith and “The wealth of nations” | 3 | 12 |
| **4** | ПЗ:Adam Smith and his metaphor of the ‘invisible hand”  **СРСП:** Adam Smith and “The wealth of nations” | 3  1 | 12 |
| **5** | ПЗ: Market structure. David Ricardo  **СРСП2:** Classical champion of free trade: David Ricardo (1772-1823)  **СРС1:** David Ricardo and “Classical Champion of Free Trade” | 3  1  20 | 12  40 |
| **Рубежный контроль 1** | Всего за 1-5 недели |  | 100 |
| **6** | ПЗ:Competition and market conditions  Texts, grammatical and lexical exercises, listening discussions | 3 | 12 |
| **7** | ПЗ:Essentials of marketing  Texts, grammatical and lexical exercises, listening discussions  **СРСП3:** Marketing management strategies  **СРС2:** Marketing management strategies differences between them | 3  1  19 | 12  20 |
| **8** | ПЗ:Marketing management strategies  Texts, grammatical and lexical exercises, listening discussions | 3 | 12 |
| **9** | ПЗ:Demand, supply and market equilibrium  Texts, grammatical and lexical exercises, listening discussion  **СРСП4**: Demand, supply and market equilibrium  **СРС3:** Demand, supply and market equilibrium In Europe and differences between them | 3  1  20 | 12  20 |
| **10** | ПЗ:Pricing policy  Texts, grammatical and lexical exercises, listening discussions | 3 | 12 |
| **Рубежный контроль 2** | Всего за 6-10 недели |  | 100 |
| **11** | ПЗ:Goals of advertising  Texts, grammatical and lexical exercises, listening discussions | 3 | 12 |
| **12** | ПЗ:Advertising media  Texts, grammatical and lexical exercises, listening discussions | 3 | 12 |
| **13** | ПЗ:Sales promotion  Texts, grammatical and lexical exercises, listening discussions  **СРСП5:** Sales promotion in Many countries  **СРС4:** Sales promotion differences between them | 3  1  19 | 12  20 |
| **14** | ПЗ:Distribution and sales  Texts, grammatical and lexical exercises, listening discussions  **СРСП6:** Distribution and sales in Kazakhstan  **СРС5:** Sales promotion differences between them | 3  1  20 | 12  20 |
| **15** | ПЗ:Personal selling  Texts, grammatical and lexical exercises, listening discussions  **СРСП7:** Selling | 3  1  20 | 12  20 |
| **Рубежный контроль 3** | Всего за 11-15 недели |  | 100 |
| **Всего** | За 1-15 недели | 150 | 100 |
| **Экзамен** |  |  | 100 |

Преподаватель Смагулова А.С.

Зав.кафедрой Сейдикенова А. С.

Председатель методбюро Машимбаева Г.А.