**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 составлен *Смагуловой 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 5. Market Leader –grammar 6. English Grammar in Use Murphy. Cambridge University Press. 7. Книги по домашнему чтению   **Дополнительная:**   1. Профессиональный английский для юристов и экономистов 2. English for University Students. Berezina 3. Коваленко П.И. Английский для экономистов 4. Шевелева С.А. Основы экономики и бизнеса 5. Мамаева Н.Л. Английский язык для экономистов   **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  СРСП: Classical champion of free trade: David Ricardo (1772-1823)  СРС: 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 | 3 | 12 |
| **8** | ПЗ:Marketing management strategies  Texts, grammatical and lexical exercises, listening discussions  СРСП: Marketing management strategies  СРС: Marketing management strategies differences between them | 3  1  19 | 12  20 |
| **9** | ПЗ:Pricing policy  Texts, grammatical and lexical exercises, listening discussions | 3 | 12 |
| **10** | ПЗ:Demand, supply and market equilibrium  Texts, grammatical and lexical exercises, listening discussion  СРСП: Demand, supply and market equilibrium  СРС: Demand, supply and market equilibrium In Europe and differences between them | 3  1  20 | 12  20 |
| **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  СРСП: Sales promotion in Many countries  СРС: Sales promotion differences between them | 3  1  19 | 12  20 |
| **14** | ПЗ:Distribution and sales  Texts, grammatical and lexical exercises, listening discussions  СРСП: Distribution and sales in Kazakhstan | 3  1 | 12 |
| **15** | ПЗ:Personal selling  Texts, grammatical and lexical exercises, listening discussions  СРСП: Selling  СРС: Selling differences between them | 3  1  20 | 12  20 |
| **Рубежный контроль 3** | Всего за 11-15 недели |  | 100 |
| **Всего** | За 1-15 недели | 150 | 100 |
| **Экзамен** |  |  | 100 |

Председатель методбюро Машимбаева Г.А.

Зав.кафедрой Сейдикенова А. С.

Преподаватель Смагулова А.С.

.