**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” | 31 | 12 |
| **5** | ПЗ: Market structure. David RicardoСРСП: Classical champion of free trade: David Ricardo (1772-1823)СРС: David Ricardo and “Classical Champion of Free Trade” | 3120 | 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 marketingTexts, grammatical and lexical exercises, listening discussions | 3 | 12 |
| **8** | ПЗ:Marketing management strategiesTexts, grammatical and lexical exercises, listening discussionsСРСП: Marketing management strategiesСРС: Marketing management strategies differences between them | 3119 | 1220 |
| **9** | ПЗ:Pricing policyTexts, grammatical and lexical exercises, listening discussions | 3 | 12 |
| **10** | ПЗ:Demand, supply and market equilibriumTexts, grammatical and lexical exercises, listening discussionСРСП: Demand, supply and market equilibriumСРС: Demand, supply and market equilibrium In Europe and differences between them | 3120 | 1220 |
| **Рубежный контроль 2** |  Всего за 6-10 недели |  | 100 |
| **11** | ПЗ:Goals of advertisingTexts, grammatical and lexical exercises, listening discussions | 3 | 12 |
| **12** | ПЗ:Advertising mediaTexts, grammatical and lexical exercises, listening discussions | 3 | 12 |
| **13** | ПЗ:Sales promotionTexts, grammatical and lexical exercises, listening discussionsСРСП: Sales promotion in Many countries СРС: Sales promotion differences between them | 3119 | 1220 |
| **14** | ПЗ:Distribution and salesTexts, grammatical and lexical exercises, listening discussionsСРСП: Distribution and sales in Kazakhstan  | 31 | 12 |
| **15** | ПЗ:Personal sellingTexts, grammatical and lexical exercises, listening discussionsСРСП: Selling СРС: Selling differences between them | 3120 | 1220 |
| **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.

.