

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА  
Кафедра економіки

«ЗАТВЕРДЖУЮ»  
Гарант освітньої програми  
*Оксана ФРОТЕР*  
« 8 » *березня* 2024 р.


РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
ІНОЗЕМНА МОВА ДЛЯ ЕКОНОМІСТІВ

Освітній рівень: перший (бакалаврський)  
Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки  
Спеціальність: 051 Економіка  
Освітня програма: Економіка  
Факультет: економіки і підприємництва

Умань – 2024

Робоча програма навчальної дисципліни «Іноземна мова для економістів» для здобувачів вищої освіти спеціальності 051 Економіка освітньої програми Економіка. Умань: Уманський національний університет садівництва, 2024. – 23 с.

Розробники: Зоя НЕПОЧАТЕНКО, викладач-стажист

 Зоя НЕПОЧАТЕНКО

Робоча програма затверджена на засіданні  
кафедри економіки

Протокол від «7» серпня 2024 року № 1.

Завідувач кафедри економіки

 Алла ОСІПОВА

« 7 » серпня 2024 року

Схвалено науково-методичною комісією факультету економіки і підприємництва

Протокол від «8» серпня 2024 року № 1.

Голова  Руслан МУДРАК

(підпис)

« 8 » серпня 2024 року

© УНУС, 2024 рік

© Непочатенко З.В., 2024 рік

## 1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітній рівень, назва освітньої програми	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 10	Галузь знань: <u>05 Соціальні та поведінкові науки</u>	<b>Обов'язкова</b>	
	Спеціальність: <u>051 «Економіка»</u>		
Модулів – 4	Освітній рівень: <u>перший (бакалаврський)</u>  Освітня програма <u>Економіка</u>	<b>Рік підготовки</b>	
Змістових модулів – 8		1,2-й	
Загальна кількість годин – 300 год.		<b>Семестр</b>	
		1,2,3,4-й	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – I семестр: 3 II семестр: 3 III семестр: 3 IV семестр: 2 самостійної роботи студента – I семестр: 3 II семестр: 1,5 III семестр: 1,3 IV семестр: 1		<b>Лекції</b>	
		–	
		<b>Практичні</b>	
		184 год.	48 год.
		<b>Лабораторні</b>	
		–	–
<b>Самостійна робота</b>			
116 год.	252 год.		
		Вид контролю: залік	

## 1. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Навчальна дисципліна «Іноземна мова для економістів» належить до обов'язкових дисциплін, вивчення яких передбачено освітньо-професійною програмою підготовки фахівців першого (бакалаврського) рівня вищої освіти.

**Мета вивчення дисципліни:** формування у студентів навичок спілкування іноземною мовою, необхідних для їхньої майбутньої професійної діяльності в галузі економіки, а також у розвитку навичок читання, письма, аудіювання та говоріння; досягнення практичного володіння іноземною мовою на базі професійно-орієнтованого навчання в обсязі тематики, яка визначена даною програмою.

**Завдання дисципліни:** розвинути навички письмового та усного спілкування; навчитися аналізувати та інтерпретувати тексти іноземною мовою; сформувати навички комунікації іноземною мовою, у тому числі у професійній сфері; оволодіти термінологією та професійною лексикою в сфері економіки; навчитися співвідносити теоретичні знання з практичними потребами професійної діяльності; розвинути навички міжособистісних стосунків та готовності до роботи у команді.

**Місце дисципліни у структурно-логічній схемі підготовки здобувачів вищої освіти;** дисципліна «Іноземна мова для економістів» займає важливе місце у структурно-логічній схемі підготовки здобувачів вищої освіти зі спеціальності 051 Економіка. Вона є обов'язковим компонентом освітньої програми та інтегрується в навчальний процес з урахуванням міждисциплінарних зв'язків та професійних потреб студентів. Дисципліна «Іноземна мова для економістів» тісно переплітається з іншими дисциплінами економічного напрямку та є невід'ємною частиною підготовки кваліфікованих фахівців, здатних працювати в міжнародному середовищі. Знання з дисципліни необхідні для вивчення дисципліни «Ділова іноземна мова для економістів» (освітній рівень: бакалавр).

### Матриця компетентностей і програмних результатів навчання, що формуються під час вивчення навчальної дисципліни «Іноземна мова для економістів»

Шифр компетентності	Компетентності	Шифр програмних результатів навчання	Програмні результати навчання
<b>Загальні компетентності (ЗК)</b>			
ЗК 6	Здатність спілкуватися іноземною мовою.	ПРН 19	Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально- економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.
		ПРН 20	Оволодіти навичками усної та письмової професійної комунікації державною та іноземною мовами.

<b>ЗК 8</b>	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.	<b>ПРН 15</b>	Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.
		<b>ПРН 19</b>	Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально- економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.
<b>ЗК 12</b>	Навички міжособистісної взаємодії.	<b>ПРН 16</b>	Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки.
		<b>ПРН 20</b>	Оволодіти навичками усної та письмової професійної комунікації державною та іноземною мовами.

**Результати, методи навчання та методи контролю за навчальною дисципліною «Іноземна мова для економістів»**

<b>Результати навчання за навчальною дисципліною</b>		<b>Методи навчання</b>	<b>Методи контролю</b>
<b>1</b>	<b>Знання:</b>		
1.1	Концептуальні знання, набуті у процесі навчання іноземної мови.	Робота в малих групах, дискусія, розгорнута бесіда з проблемних питань.	Опитування, тестування, перевірка виконання завдань, модульний контроль.
<b>2</b>	<b>Уміння/навички:</b>		
2.1	Розв'язання проблем в економічній сфері іноземною мовою.	Робота в малих групах, дискусія, опрацювання прослуханого матеріалу, розгорнута бесіда з проблемних питань.	Опитування, тестування, перевірка виконання завдань, модульний контроль.
2.2	Збирання та інтерпретація інформації іноземною мовою, вибір методів та інструментальних засобів застосування інноваційних підходів.		
<b>3</b>	<b>Комунікації:</b>		

3.1	Донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень та досвіду в галузі комунікації іноземною мовою.	Дискусія, розгорнута бесіда з проблемних питань, опрацювання прослуханого матеріалу, мозковий штурм.	Опитування, тестування, перевірка виконання завдань, модульний контроль.
3.2	Здатність ефективно формувати іноземною мовою комунікативну стратегію.		
<b>4</b>	<b>Автономія і відповідальність:</b>		
	—		

**Методи навчання та методи контролю програмних результатів навчання з навчальної дисципліни «Іноземна мова для економістів»**

Програмний результат навчання		Метод навчання	Методи контролю
<b>ПРН 15</b>	Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.	Дискусія, дебати, рольова гра, робота в малих групах, самостійна робота.	Опитування, тестування, самоаналіз, взаємооцінювання, перевірка виконання завдань, модульний контроль.
<b>ПРН 16</b>	Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки.		
<b>ПРН 19</b>	Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.		
<b>ПРН 20</b>	Оволодіти навичками усної та письмової професійної комунікації державною та іноземною мовами.		

### **3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

#### **1 курс (I семестр)**

#### **Модуль 1**

#### **Змістовий модуль 1. Introductions**

##### **Тема 1. Introductions**

Introducing yourself. Names and numbers. Paying for things. Managing money.

*Grammar:* Subject Personal Pronouns / The Verb *to be*; Articles/This, That, These, Those; The Verbs *have got* and *can*.

##### **Тема 2. Work and Leisure**

Days, months, dates. Leisure activities. Working and relaxing.

*Grammar:* Present Simple.

##### **Тема 3. Problems**

Typical work problems. Workplace problems. Telephoning, solving problems.

Products and services. Banks and customers. Exchanging information. Customer service.

*Grammar:* Infinitive; The “-ing form”; Too - Enough; Модульний контроль.

#### **Змістовий модуль 2. Buying and Selling**

##### **Тема 4. Travel**

Travel details. A business traveller. Business hotels. Making booking and checking arrangements.

*Grammar:* Prepositions of Time, Place, and Movement.

##### **Тема 5. Food and Entertaining**

Eating out. Fast food. Entertaining clients. Making decisions.

*Grammar:* Present Continuous.

##### **Тема 6. Buying and Selling**

Choosing a product. A success story. Choosing a service. How to sell. Describing a product.

*Grammar:* Past Simple; Past time reference; Модульний контроль.

#### **1 курс (II семестр)**

#### **Модуль 2**

#### **Змістовий модуль 3. Advertising**

##### **Тема 7. People**

Describing people. Managing people. Dealing with problems.

*Grammar:* Past Simple.

##### **Тема 8. Advertising**

Advertising and markets. TV commercials. Good and bad advertising. Participation in discussions.

*Grammar:* Comparatives and superlatives; Much / A lot / A little / A bit.

##### **Тема 9. Companies (Part 1)**

Describing companies. A favourite company. Starting a presentation.

*Grammar:* Past Continuous; Модульний контроль.

#### **Змістовий модуль 4. Jobs**

##### **Тема 10. Communication**

Internal communication. Networking online. Communication technology at work. Making arrangements.

*Grammar:* The Future.

### **Тема 11. Cultures**

Company cultures. Cultural mistakes. Cultural differences. Identifying problems and agreeing action.

*Grammar:* Adjectives and Adverbs.

### **Тема 12. Jobs**

Skills and abilities. My ideal job. Professional networking sites. Interview skills.

*Grammar:* Past Simple and Present Perfect Simple; Модульний контроль.

## **2 курс (III семестр)**

### **Модуль 3**

#### **Змістовий модуль 5. Careers**

### **Тема 13. Careers**

Career moves. Changing jobs. Telephoning, making contact.

*Grammar:* Modals 1: ability, requests, and offers. Writing an email.

### **Тема 14. Companies (Part 2)**

A successful company. Different organisations. Presenting your company.

*Grammar:* Present Perfect Continuous; Модульний контроль.

#### **Змістовий модуль 6. Selling**

### **Тема 15. Selling**

Making sales. Sales skills. Negotiating: reaching an agreement.

*Grammar:* Modals 2: must, need to, have to, should.

### **Тема 16. Great Ideas**

Great business ideas. Successful meetings.

*Grammar:* Past Perfect Simple and Past Perfect Continuous; Модульний контроль.

## **2 курс (IV семестр)**

### **Модуль 4**

#### **Змістовий модуль 7. Stress**

### **Тема 17. Stress**

Stress in the workplace. Dealing with stress. Business owners feeling stressed. Participating in discussions.

*Grammar:* Both / Neither; All / None.

### **Тема 18. Entertaining**

Eating and drinking. Corporate events. Corporate entertainment. Greetings and small talk.

*Grammar:* Multiword verbs; Модульний контроль.

#### **Змістовий модуль 8. New Business**

### **Тема 19. New Business**

Economic terms. New business ideas. Dealing with numbers.

*Grammar:* Time clauses.

### **Тема 20. Marketing**

Word partnerships. International markets. Exchanging information.



## 4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	Денна форма			Заочна форма		
	усього	у тому числі		усього	у тому числі	
		п	с.р.		п	с.р.
1	2	3	4	5	6	7
<b>1 курс (I семестр)</b>						
<b>Модуль 1.</b>						
<b>Змістовий модуль 1. Introductions</b>						
Тема 1. Introductions	15	7	8	15	2	13
Тема 2. Work and Leisure	15	7	8	15	4	11
Тема 3. Problems	15	8	7	15	-	15
<b>Разом за змістовим модулем 1</b>	<b>45</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>45</b>	<b>6</b>	<b>39</b>
<b>Змістовий модуль 2. Buying and Selling</b>						
Тема 4. Travel	15	7	8	15	2	13
Тема 5. Food and Entertaining	15	7	8	15	4	11
Тема 6. Buying and Selling	15	8	7	15	-	15
<b>Разом за змістовим модулем 2</b>	<b>45</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>45</b>	<b>6</b>	<b>39</b>
<b>Усього годин за Модуль 1. (I семестр)</b>	<b>90</b>	<b>44</b>	<b>46</b>	<b>90</b>	<b>12</b>	<b>78</b>
<b>1 курс (II семестр)</b>						
<b>Модуль 2.</b>						
<b>Змістовий модуль 3. Advertising</b>						
Тема 7. People	15	10	5	15	4	11
Тема 8. Advertising	15	10	5	15	2	13
Тема 9. Companies (Part 1)	15	10	5	15	-	15
<b>Разом за змістовим модулем 3</b>	<b>45</b>	<b>30</b>	<b>15</b>	<b>45</b>	<b>6</b>	<b>39</b>
<b>Змістовий модуль 4. Jobs</b>						
Тема 10. Communication	15	10	5	15	4	11
Тема 11. Cultures	15	10	5	15	2	13
Тема 12. Jobs	15	10	5	15	-	15
<b>Разом за змістовим модулем 4</b>	<b>45</b>	<b>30</b>	<b>15</b>	<b>45</b>	<b>6</b>	<b>39</b>
<b>Усього годин за Модуль 2. (II семестр)</b>	<b>90</b>	<b>60</b>	<b>30</b>	<b>90</b>	<b>12</b>	<b>78</b>
<b>Разом за 1 курс</b>	<b>180</b>	<b>104</b>	<b>76</b>	<b>180</b>	<b>24</b>	<b>156</b>
<b>2 курс (III семестр)</b>						
<b>Модуль 3.</b>						

<b>Змістовий модуль 5. Careers</b>						
Тема 13. Careers	15	10	5	15	4	11
Тема 14. Companies (Part 2)	15	10	5	15	2	13
<b>Разом за змістовим модулем 5</b>	<b>30</b>	<b>20</b>	<b>10</b>	<b>30</b>	<b>6</b>	<b>24</b>
<b>Змістовий модуль 6. Selling</b>						
Тема 15. Selling	15	10	5	15	4	11
Тема 16. Great Ideas	15	10	5	15	2	13
<b>Разом за змістовим модулем 6</b>	<b>30</b>	<b>20</b>	<b>10</b>	<b>30</b>	<b>6</b>	<b>24</b>
<b>Усього годин за Модуль 3. (III семестр)</b>	<b>60</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>60</b>	<b>12</b>	<b>48</b>
<b>2 курс (IV семестр)</b>						
<b>Модуль 4.</b>						
<b>Змістовий модуль 7. Stress</b>						
Тема 17. Stress	15	10	5	15	4	11
Тема 18. Entertaining	15	10	5	15	2	13
<b>Разом за змістовим модулем 7</b>	<b>30</b>	<b>20</b>	<b>10</b>	<b>30</b>	<b>6</b>	<b>24</b>
<b>Змістовий модуль 8. New Business</b>						
Тема 19. New Business	15	10	5	15	4	11
Тема 20. Marketing	15	10	5	15	2	13
<b>Разом за змістовим модулем 8</b>	<b>30</b>	<b>20</b>	<b>10</b>	<b>30</b>	<b>6</b>	<b>24</b>
<b>Усього годин за Модуль 4. (IV семестр)</b>	<b>60</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>60</b>	<b>12</b>	<b>48</b>
<b>Разом за 2 курс</b>	<b>120</b>	<b>80</b>	<b>40</b>	<b>120</b>	<b>24</b>	<b>96</b>
<b>Разом за 2 роки навчання</b>	<b>300</b>	<b>184</b>	<b>116</b>	<b>300</b>	<b>48</b>	<b>252</b>

## 5. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		Денна форма	Заочна форма
<b>Змістовий модуль 1. Introductions</b>			
1	<b>Тема 1. Introductions</b> (3, p. 4-11) Introducing yourself. Names and numbers. Paying for things. Managing money. <i>Grammar:</i> Subject Personal Pronouns / The Verb <i>to be</i> ; Articles/This, That, These, Those; The Verbs <i>have got</i> and <i>can</i> (1, Topic 1).	7	2
2	<b>Тема 2. Work and Leisure</b> (4, p. 14-20) Days, months, dates. Leisure activities. Working and relaxing. <i>Grammar:</i> Present Simple (1, Topic 2).	7	4
3	<b>Тема 3. Problems</b> (4, p. 22-31) Typical work problems. Workplace problems. Telephoning, solving problems. Products and services. Banks and customers. Exchanging information. Customer service. <i>Grammar:</i> Infinitive; The “-ing form”; Too – Enough (1, Topic 3); Модульний контроль.	8	-
<b>Змістовий модуль 2. Buying and Selling</b>			
4	<b>Тема 4. Travel</b> (4, p. 36-41) Travel details. A business traveller. Business hotels. Making booking and checking arrangements. <i>Grammar:</i> Prepositions of Time, Place, and Movement (1, Topic 4).	7	2
5	<b>Тема 5. Food and Entertaining</b> (4, p. 44-49) Eating out. Fast food. Entertaining clients. Making decisions. <i>Grammar:</i> Present Continuous (1, Topic 5).	7	4
6	<b>Тема 6. Buying and Selling</b> (4, p. 52- 58) Choosing a product. A success story. Choosing a service. How to sell. Describing a product. <i>Grammar:</i> Past Simple; Past time reference (1, Topic 6-7); Модульний контроль.	8	-
<b>Змістовий модуль 3. Advertising</b>			
7	<b>Тема 7. People</b> (4, p. 66-72) Describing people. Managing people. Dealing with problems. <i>Grammar:</i> Past Simple (1, Topic 6-7).	10	4

8	<b>Тема 8. Advertising</b> (4, p. 74-80) Advertising and markets. TV commercials. Good and bad advertising. Participation in discussions. <i>Grammar:</i> Comparatives and superlatives; Much / A lot / A little / A bit (1, Topic 8).	10	2
9	<b>Тема 9. Companies (Part 1)</b> (4, p. 82-88) Describing companies. A favourite company. Starting a presentation. <i>Grammar:</i> Past Continuous (1, Topic 9); Модульний контроль.	10	-
<b>Змістовий модуль 4. Jobs</b>			
10	<b>Тема 10. Communication</b> (4, p. 96-102) Internal communication. Networking online. Communication technology at work. Making arrangements. <i>Grammar:</i> The Future (1, Topic 10).	10	4
11	<b>Тема 11. Cultures</b> (4, p. 104-110) Company cultures. Cultural mistakes. Cultural differences. Identifying problems and agreeing action. <i>Grammar:</i> Adjectives and Adverbs (1, Topic 11).	10	2
12	<b>Тема 12. Jobs</b> (4, p. 112-118) Skills and abilities. My ideal job. Professional networking sites. Interview skills. <i>Grammar:</i> Past Simple and Present Perfect Simple (1, Topic 12); Модульний контроль	10	-
<b>Змістовий модуль 5. Careers</b>			
13	<b>Тема 13. Careers</b> (5, p. 6-13) Career moves. Changing jobs. Telephoning, making contact. <i>Grammar:</i> Modals 1: ability, requests, and offers. Writing an email (1, Topic 13).	10	4
14	<b>Тема 14. Companies (Part 2)</b> (5, p. 14-21) A successful company. Different organisations. Presenting your company. <i>Grammar:</i> Present Perfect Continuous (1, Topic 14); Модульний контроль.	10	2
<b>Змістовий модуль 6. Selling</b>			
15	<b>Тема 15. Selling</b> (5, p. 22-31) Making sales. Sales skills. Negotiating: reaching an agreement. <i>Grammar:</i> Modals 2: must, need to, have to, should (1, Topic 15).	10	4
16	<b>Тема 16. Great Ideas</b> (5, p. 36-41) Great business ideas. Successful meetings. <i>Grammar:</i> Past Perfect Simple and Past Perfect Continuous (1, Topic 16); Модульний контроль.	10	2
<b>Змістовий модуль 7. Stress</b>			

17	<b>Тема 17. Stress</b> (5, p. 44-49) Stress in the workplace. Dealing with stress. Business owners feeling stressed. Participating in discussions. <i>Grammar:</i> Both / Neither; All / None (1, Topic 17).	10	4
18	<b>Тема 18. Entertaining</b> (5, p. 52-57) Eating and drinking. Corporate events. Corporate entertainment. Greetings and small talk. <i>Grammar:</i> Multiword verbs (1, Topic 18); Модульний контроль.	10	2
<b>Змістовий модуль 8. New Business</b>			
19	<b>Тема 19. New Business</b> (5, p. 66-71) Economic terms. New business ideas. Dealing with numbers. <i>Grammar:</i> Time clauses (1, Topic 19).	10	4
20	<b>Тема 20. Marketing</b> (5, p. 74-79) Word partnerships. International markets. Exchanging information. <i>Grammar:</i> Questions (1, Topic 20); Модульний контроль.	10	2
	<b>Всього</b>	<b>184</b>	<b>48</b>

**6. ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ (не передбачено)**  
**7. ТЕМИ ЛАБОРАТОРНИХ ЗАНЯТЬ (не передбачено)**

**8. САМОСТІЙНА РОБОТА**

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	<b>Тема 1. Introductions</b> (8, p. 16-31). <i>Grammar:</i> Subject Personal Pronouns / The Verb <i>to be</i> ; Articles/This, That, These, Those; The Verbs <i>have got</i> and <i>can</i> (1, Topic 1: Self-study).	8	13
2	<b>Тема 2. Work and Leisure</b> (6, p. 8-11). <i>Grammar:</i> Present Simple (1, Topic 2: Self-study).	8	11
3	<b>Тема 3. Problems</b> (6, p. 12-15). <i>Grammar:</i> Infinitive; The “-ing form”; Too – Enough (1, Topic 3: Self-study).	7	15
4	<b>Тема 4. Travel</b> (6, p.16-19). <i>Grammar:</i> Prepositions of Time, Place, and Movement (1, Topic 4: Self-study).	8	13
5	<b>Тема 5. Food and Entertaining</b> (6, p. 20-23). <i>Grammar:</i> Present Continuous (1, Topic 5: Self-study).	8	11
6	<b>Тема 6. Buying and Selling</b> (6, p. 24-27).	7	15

	<i>Grammar: Past Simple; Past time reference (1, Topic 6-7: Self-study).</i>		
7	<b>Тема 7. People</b> (6, p. 28-31). <i>Grammar: Past Simple (1, Topic 6-7: Self-study).</i>	5	11
8	<b>Тема 8. Advertising</b> (6, p. 32-35). <i>Grammar: Comparatives and superlatives; Much / A lot / A little / A bit (1, Topic 8: Self-study).</i>	5	13
9	<b>Тема 9. Companies (Part 1)</b> (6, p. 36-39). <i>Grammar: Past Continuous (1, Topic 9: Self-study).</i>	5	15
10	<b>Тема 10. Communication</b> (6, p. 40-43). <i>Grammar: The Future (1, Topic 10: Self-study).</i>	5	11
11	<b>Тема 11. Cultures</b> (6, p. 44-47). <i>Grammar: Adjectives and Adverbs (1, Topic 11: Self-study).</i>	5	13
12	<b>Тема 12. Jobs</b> (6, p. 48-51). <i>Grammar: Past Simple and Present Perfect Simple (1, Topic 12: Self-study).</i>	5	15
13	<b>Тема 13. Careers</b> (7, p. 4-7). <i>Grammar: Modals 1: ability, requests, and offers. Writing an email (1, Topic 13: Self-study).</i>	5	11
14	<b>Тема 14. Companies (Part 2)</b> (7, p. 8-11). <i>Grammar: Present Perfect Continuous (1, Topic 14: Self-study).</i>	5	13
15	<b>Тема 15. Selling</b> (7, p. 12-15). <i>Grammar: Modals 2: must, need to, have to, should (1, Topic 15: Self-study).</i>	5	11
16	<b>Тема 16. Great Ideas</b> (7, p. 16-19). <i>Grammar: Past Perfect Simple and Past Perfect Continuous (1, Topic 16: Self-study).</i>	5	13
17	<b>Тема 17. Stress</b> (7, p. 20-23). <i>Grammar: Both / Neither; All / None (1, Topic 17: Self-study).</i>	5	11
18	<b>Тема 18. Entertaining</b> (7, p. 24-27). <i>Grammar: Multiword verbs (1, Topic 18: Self-study).</i>	5	13
19	<b>Тема 19. New Business</b> (7, p. 28-31). <i>Grammar: Time clauses (1, Topic 19: Self-study).</i>	5	11
20	<b>Тема 20. Marketing</b> (7, p. 32-35). <i>Grammar: Questions (1, Topic 20: Self-study).</i>	5	13
<b>Разом</b>		<b>116</b>	<b>252</b>

## 9. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ (не передбачено)

## 10. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Для підготовки студентів використовуються такі методи навчання:

- словесні методи: розповідь-пояснення, бесіда;
- наочні методи: ілюстрація, демонстрація;
- практичні методи: виконання вправи, написання текстів;
- репродуктивні методи: відтворення як засіб повторення готових зразків;
- творчі, проблемно-пошукові методи;
- інтерактивні методи: робота в малих групах, опрацювання дискусійних питань, використання інтернет-ресурсів, таких як інтерактивні платформи для вивчення мов, онлайн-ігри та завдання;
- навчальна робота під керівництвом викладача;
- самостійна робота поза контролем викладача: студенти виконують завдання, працюють з додатковими матеріалами (книги, статті) через електронне модульне середовище навчального процесу Moodle.

Ці методи навчання сприятимуть ефективному засвоєнню іноземної мови, розвитку професійних компетенцій та підготовці студентів до майбутньої професійної діяльності.

Дистанційні технології навчання є однією з форм індивідуалізації освітнього процесу, що ґрунтується на принципах відкритого навчання з широким використанням комп'ютерних навчальних програм різного призначення та створює інформаційне освітнє середовище для передачі веб-ресурсів навчальних дисциплін і взаємодії між учасниками. Навчання із застосуванням дистанційних технологій в Уманському НУС здійснюється відповідно до положення «Про організацію поточного, семестрового контролю та проведення атестації здобувачів освіти із застосуванням дистанційних технологій в Уманському національному університеті садівництва».

Для забезпечення освітнього процесу з використанням технологій дистанційного навчання в УНУС використовується система управління навчанням Moodle. Матеріали курсу «Іноземна мова для економістів» розміщені на платформі Moodle <https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=2307>. В разі запровадження карантинних або інших обмежень з метою забезпечення життя та здоров'я учасників освітнього процесу проводяться відеоконференції в форматі лекцій або практичних занять. Зв'язок студентів з викладачем забезпечують різноманітні сучасні платформи, такі як: Zoom, Google Meet, Moodle.

## 11. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Для забезпечення оцінювання студентів проводиться поточний (модульний) контроль. Модульний контроль передбачає перевірку стану засвоєння визначеної системи елементів знань та вмінь студентів з того чи іншого модулю.

При контролі систематичності та активності роботи на практичних заняттях оцінюванню в балах підлягають: рівень знань, необхідний для виконання практичних робіт; повнота, якість і вчасність їх виконання; рівень знань, продемонстрований у відповідях і виступах на практичних заняттях; активність при обговоренні питань тощо.

При виконанні модульних завдань оцінюванню в балах підлягають знання і практичні уміння, яких набули студенти після опанування певного модуля. Модульний контроль

проводиться письмово або з використанням платформи Moodle у вигляді лексико-граматичних завдань. Повторне виконання модульного контролю на вищу кількість балів дозволяється, як виняток, з поважних причин за погодженням викладача, який викладає дисципліну. У разі, коли студент не з'явився на модульному контролі без поважних причин, він отримує нуль балів. Перездача модульного контролю допускається у строки, які встановлюються викладачем.

У разі невиконання певних завдань поточного контролю з об'єктивних причин, студенти мають право, з дозволу викладача, скласти їх до останнього практичного заняття. Час і порядок складання визначає викладач.

Знання студента з певного модуля вважаються незадовільними, за умови коли сума балів його поточної успішності та за модульний контроль складають менше 60% від максимально можливої суми за цей модуль. В такому випадку можливе повторне перескладання модуля у терміни встановлені викладачем. Рейтингова сума балів з навчальної дисципліни після складання модулів виставляється як сума набраних студентом балів протягом семестру.

## **12. РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ СТУДЕНТИ**

В основу рейтингового оцінювання знань студента закладена спеціальна 100-бальна шкала оцінювання (максимально можлива сума балів, яку може набрати студент за всіма видами контролю знань з дисципліни з урахуванням поточної успішності, самостійної роботи, науково-дослідної роботи тощо). Кількість балів, які можна набрати у ході вивчення курсу дисципліни розподіляються наступним чином:

### Поточний контроль

Максимальна сума балів поточного контролю – 100. Об'єктами поточного контролю знань студентів є:

#### 1. Систематичність та активність роботи на практичних заняттях.

При контролі систематичності та активності роботи на практичних заняттях оцінюванню в балах підлягають: рівень знань, необхідний для виконання завдань, що передбачені завданнями для самостійного опрацювання; повнота, якість і вчасність їх виконання; рівень знань, продемонстрований у відповідях і виступах на практичних заняттях; активність при обговоренні питань тощо.

#### 2. Модульний контроль.

При виконанні модульних завдань оцінюванню в балах підлягають знання і практичні уміння, яких набули здобувачі після опанування певного змістового модуля. Максимальна оцінка за кожен модульний контроль – 15 балів. Модульний контроль складається з тестових завдань:

100-90% правильних відповідей – 15-13 б.

80-70% правильних відповідей – 12-10 б.

60-50% правильних відповідей – 9-7 б.

40-30% правильних відповідей – 6-4 б.

20% правильних відповідей – 3 б.

У разі невиконання певних завдань поточного контролю з об'єктивних причин, студенти мають право, з дозволу викладача, скласти їх до останнього практичного заняття.



Час і порядок складання визначає викладач. У разі, коли студент не з'явився на модульному контролі без поважних причин, він отримує нуль балів. Передача модульного контролю допускається у строки, які встановлюються викладачем. Знання студента з певного модуля вважаються незадовільними, за умови коли сума балів його поточної успішності та за модульний контроль складають менше 60% від максимально можливої суми за цей модуль. В такому випадку можливе повторне перескладання модуля у терміни, встановлені викладачем.

### 3. Виконання самостійної роботи.

Самостійна робота полягає у вивченні та опрацюванні наукової, навчально-методичної літератури; виконанні завдань; підготовці до виступу на практичних заняттях; поглибленому опрацюванні окремих тем або питань; підготовці до модульного контролю.

Бали за додаткову роботу – виконання додаткових завдань; представлення результатів науково-дослідних робіт: участь у студентських олімпіадах, конкурсах наукових робіт, грантах, науково-дослідних проєктах – 1-2 балів; написання та публікація наукових статей, тез доповіді на конференції – 1-2 балів.

Розподіл балів, які отримують студенти при формі контролю «залік» з навчальної дисципліни «Іноземна мова для економістів» (денна форма навчання)

I СЕМЕСТР

Модуль 1								Бали за додаткову роботу	Сума	
Кількість балів за модуль	Змістовий модуль 1 (49 балів)			Змістовий модуль 2 (49 балів)						
Кількість балів за теми	T 1	T 2	T 3	МК (15 балів)	T 4	T 5	T 6	МК (15 балів)	2	100
в т.ч. за видами робіт:	12	11	11		12	11	11			
практичні заняття	7	7	7		7	7	7			
виконання СРС	5	4	4		5	4	4			

II СЕМЕСТР

Модуль 2								Бали за додаткову роботу	Сума	
Кількість балів за модуль	Змістовий модуль 3 (49 балів)			Змістовий модуль 4 (49 балів)						
Кількість балів за теми	T 7	T 8	T 9	МК (15 балів)	T 10	T 11	T 12	МК (15 балів)	2	100
в т.ч. за видами робіт:	12	11	11		12	11	11			
практичні заняття	7	7	7		7	7	7			
виконання СРС	5	4	4		5	4	4			

III СЕМЕСТР

Модуль 3						Бали за додаткову роботу	Сума	
Кількість балів за модуль	Змістовий модуль 5 (49 балів)		Змістовий модуль 6 (49 балів)					
Кількість балів за теми	T 13	T 14	МК (15 балів)	T 15	T 16	МК (15 балів)	2	100
в т.ч. за видами робіт:	17	17		17	11			
практичні заняття	10	10		10	10			
виконання СРС	7	7		7	7			

IV СЕМЕСТР

Модуль 4						Бали за додаткову роботу	Сума	
Кількість балів за модуль	Змістовий модуль 7 (49 балів)		Змістовий модуль 8 (49 балів)					
Кількість балів за теми	T 17	T 18	МК (15 балів)	T 19	T 20	МК (15 балів)	2	100
в т.ч. за видами робіт:	17	17		17	17			
практичні заняття	10	10		10	10			
виконання СРС	7	7		7	7			

**Розподіл балів, які отримують студенти при формі контролю «залік» з навчальної дисципліни «Іноземна мова для економістів» (заочна форма навчання)**

**I СЕМЕСТР**

Модуль 1								Бали за додаткову роботу	Сума	
Кількість балів за модуль	Змістовий модуль 1 (49 балів)			Змістовий модуль 2 (49 балів)						
Кількість балів за теми	T 1	T 2	T 3	МК (15 балів)	T 4	T 5	T 6	МК (15 балів)	<b>2</b>	<b>100</b>
в т.ч. за видами робіт:	12	11	11		12	11	11			
практичні заняття	7	7	-		7	7	-			
виконання СРС	5	4	11		5	4	11			

**II СЕМЕСТР**

Модуль 2								Бали за додаткову роботу	Сума	
Кількість балів за модуль	Змістовий модуль 3 (49 балів)			Змістовий модуль 4 (49 балів)						
Кількість балів за теми	T 7	T 8	T 9	МК (15 балів)	T 10	T 11	T 12	МК (15 балів)	<b>2</b>	<b>100</b>
в т.ч. за видами робіт:	12	11	11		12	11	11			
практичні заняття	7	7	-		7	7	-			
виконання СРС	5	4	11		5	4	11			

**III СЕМЕСТР**

Модуль 3						Бали за додаткову роботу	Сума	
Кількість балів за модуль	Змістовий модуль 5 (49 балів)		Змістовий модуль 6 (49 балів)					
Кількість балів за теми	T 13	T 14	МК (15 балів)	T 15	T 16	МК (15 балів)	<b>2</b>	<b>100</b>
в т.ч. за видами робіт:	17	17		17	17			
практичні заняття	10	10		10	10			
виконання СРС	7	7		7	7			

**IV СЕМЕСТР**

Модуль 4						Бали за додаткову роботу	Сума	
Кількість балів за модуль	Змістовий модуль 7 (49 балів)		Змістовий модуль 8 (49 балів)					
Кількість балів за теми	T 17	T 18	МК (15 балів)	T 19	T 20	МК (15 балів)	<b>2</b>	<b>100</b>
в т.ч. за видами робіт:	17	17		17	17			
практичні заняття	10	10		10	10			
виконання СРС	7	7		7	7			

## Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою для заліку
90 – 100	<b>A</b>	зараховано
82-89	<b>B</b>	
74-81	<b>C</b>	
64-73	<b>D</b>	
60-63	<b>E</b>	
35-59	<b>FX</b>	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	<b>F</b>	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

**Оцінка «відмінно» (90 – 100 балів).** Здобувач має систематичні та глибокі знання навчального матеріалу, вміє без помилок виконувати практичні завдання, які передбачені програмою курсу, засвоїв основну й ознайомився з додатковою літературою, викладає матеріал у логічній послідовності, робить узагальнення й висновки.

**Оцінка «добре» (74 – 89 балів).** Здобувач повністю засвоїв навчальний матеріал, вміє виконувати практичні завдання, викладає матеріал у логічній послідовності, робить певні узагальнення й висновки, але не наводить практичних прикладів у контексті тематичного матеріалу або допускає незначні помилки.

**Оцінка «задовільно» (60 – 73 бали).** Здобувач засвоїв матеріал не у повному обсязі, дає неповну відповідь на поставлені питання, припускається грубих помилок при вирішенні практичного завдання.

**Оцінка «незадовільно» (менше 60 балів).** Здобувач не засвоїв навчальний матеріал, дає неправильні відповіді на поставлені питання, не володіє основними методами наукових досліджень при виконанні практичних завдань.

### 13. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Непочатенко З. В. Робочий зошит для проведення практичних занять та самостійної роботи з дисципліни «Іноземна мова для економістів» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної та заочної форми навчання спеціальності 051 Економіка. Умань, УНУС. 2024. 53 с.
2. Електронний навчальний курс для дистанційного вивчення навчальної дисципліни «Іноземна мова для економістів» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 051 Економіка. URL: <https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=2307>

## 14. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### *Базова*

3. Rosemary Richey (2011). English for Banking & Finance. Vocational English Course Book 1. 80 p.
4. David Cotton, David Falvey, Simon Kent (2012). Market Leader 3<sup>rd</sup> Edition: Elementary Business English Course book. Pearson Education Limited, 176 p.
5. David Cotton, David Falvey, Simon Kent (2012). Market Leader 3<sup>rd</sup> Edition: Pre-intermediate Business English Course book. Pearson Education Limited, 176 p.
6. John Rogers (2012). Market Leader 3<sup>rd</sup> Edition: Elementary Business English Practice File. Pearson Education Limited, 96 p.
7. John Rogers (2012). Market Leader 3<sup>rd</sup> Edition: Pre-intermediate Business English Practice File. Pearson Education Limited, 96 p.
8. Jenny Dooley, Virginia Evans (2006). Grammarway 1. Express Publishing, 142 p.
9. Jenny Dooley, Virginia Evans (2008). Grammarway 2. Express Publishing, 192 p.
10. Bob Hastings, Stuart McKinlay (2020). High Note 2. Student's Book. Pearson Education Ltd. 128 p.
11. Rod Fricker (2020). High Note 2. Work Book. Pearson Education Ltd. 128 p.
12. Англійська мова для економістів. Частина 1 (English for Economists. Part 1): навчально-методичний посібник / Н. Д. Дідо. Ужгород: Видавництво «ІВА», 2021. 83 с.
13. Мазур О. В., Совач К. О. Англійська для економістів: навч. посіб. 3: Видавничий дім «Гельветика». 2021. 232 с.
14. Ільченко О. М. Англійська для науковців. The Language of Science: підручник. 8 вид., доопрацьоване. К: Видавниче підприємство «ЕДЕЛЬВЕЙС», 2024. 334 с.

### *Допоміжна*

15. John Taylor, Jeff Zeter (2012). Career Paths. Business English. Express Publishing. 120 p.
16. Jon Marks (2007). Check your English Vocabulary of Banking and Finance. A&C Black Publisher. 80 p.
17. Peter Strutt (2010). Market Leader. Business Grammar and Usage, 224 p.
18. Raymond Murphy (2015). Essential Grammar in Use: a self-study reference and practice book for elementary students of English. Fourth edition. Cambridge University Press. 320 p.
19. Осіпова А. А., Непочатенко З. В. Еволюція наукових поглядів на антикризове державне регулювання економіки. Збірник наукових праць Уманського НУС. 2023. Вип. 103. Ч. 2. С. 73 – 82. URL: <https://journal.udau.edu.ua/assets/files/103.2/8.pdf>

## 15. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

20. Speech Repository. URL: <https://speech-repository.webcloud.ec.europa.eu>
21. Cambridge Dictionary. URL: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/>
22. Recommended Economic Podcasts. URL: <https://libguides.ecc.edu/c.php?g=882733&p=6372975>
23. Business English Pod: Learn Business English Online. URL: <https://www.businessenglishpod.com/2006/03/02/all-business-english-vocabulary-lessons/>
24. Вивчення англійської мови онлайн. URL: <http://englishlearner.com/>
25. LEO Network. URL: <http://www.learnenglish.de/>

## **16. ПЕРЕЗАРАХУВАННЯ ТА ВИЗНАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ**

Перезарахування та визнання результатів навчання з дисципліни «Іноземна мова для економістів» або окремого її елемента відбувається відповідно до Положення про порядок визнання в Уманському національному університеті садівництва результатів навчання, отриманих у неформальній та/або інформальній освіті (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/4n0x>).

Здобувачі вищої освіти мають право на визнання результатів навчання в неформальній та інформальній освіті (курси навчання в центрах освіти, курси інтенсивного навчання, семінари, конференції, олімпіади, конкурси наукових робіт, літні чи зимові школи, бізнес-школи, тренінги тощо) в обсязі, що загалом не перевищує 25 % освітньої програми.

## **17. ПОЛІТИКА АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ**

У процесі навчання з дисципліни «Іноземна мова для економістів», студенти повинні дотримуватися встановлених правил академічної доброчесності, визначених Кодексом доброчесності Уманського національного університету садівництва (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/4dH7>). При підготовці рефератів, виконанні індивідуальних науково-дослідних завдань, а також під час проведення контрольних заходів очікується, що всі роботи подані студентами будуть їхніми оригінальними дослідженнями та міркуваннями.

Будь-які види порушення академічної доброчесності, зокрема плагіат, неправомірне використання чужих ідей, фальсифікація даних чи співучасть у таких діяннях, є абсолютно неприпустимими і не толеруються. Виявлення ознак академічної недоброчесності у письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від обсягу порушення.

З метою запобігання порушенням і підвищення якості академічних робіт, студентам настійно рекомендується користуватися належними академічними ресурсами та інструментами для перевірки робіт на плагіат, а також звертатися за консультаціями з питань правильного цитування і академічного письма.