



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И.  
Носова»



УТВЕРЖДАЮ  
Директор ИГО  
Л.Н. Санникова

25.04.2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

*ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПЕРЕВОД*

Направление подготовки (специальность)  
45.03.02 Лингвистика

Направленность (профиль/специализация) программы  
Перевод и переводоведение (английский язык)

Уровень высшего образования - бакалавриат

Форма обучения  
очная

|                     |                                    |
|---------------------|------------------------------------|
| Институт/ факультет | Институт гуманитарного образования |
| Кафедра             | Лингвистики и перевода             |
| Курс                | 3                                  |
| Семестр             | 6                                  |

Магнитогорск  
2025 год

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО - бакалавриат по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 969)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Лингвистики и перевода

21.04.2025, протокол № 8

Зав. кафедрой



Т.В. Акашева

Рабочая программа одобрена методической комиссией ИГО

25.04.2025 г. протокол № 8

Председатель



Л.Н. Санникова

Рабочая программа составлена:

доцент кафедры ЛиП, канд. филол. наук



О.М. Седярова

Рецензент:

Ведущий инженер по переводу АНО КЦПК «Персонал»



Н.Н. Городецкая

## Лист актуализации рабочей программы

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2026 - 2027 учебном году на заседании кафедры Лингвистики и перевода

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Т.В. Акашева

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2027 - 2028 учебном году на заседании кафедры Лингвистики и перевода

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Т.В. Акашева

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2028 - 2029 учебном году на заседании кафедры Лингвистики и перевода

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Т.В. Акашева

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2029 - 2030 учебном году на заседании кафедры Лингвистики и перевода

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Т.В. Акашева

## **1 Цели освоения дисциплины (модуля)**

Целями освоения дисциплины «Экономический перевод» являются: формирование и расширение знаний студентов в сфере экономической терминологии и экономической тематики английского языка в целом, совершенствование навыков перевода текстов экономической тематики (в письменном виде), осуществляя поиск профессиональной информации в печатных и электронных источниках, используя сетевые технологии и поисковые системы, выполняя предпереводческий анализ письменного текста, способствующий точному восприятию исходного высказывания, достигая необходимого уровня эквивалентности и репрезентативности при выполнении письменного перевода.

## **2 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы**

Дисциплина Экономический перевод входит в часть учебного плана формируемую участниками образовательных отношений образовательной программы.

Для изучения дисциплины необходимы знания (умения, владения), сформированные в результате изучения дисциплин/ практик:

Теория перевода

Современные переводческие технологии

Введение в переводческую профессию

Теория межкультурной коммуникации

Практический курс иностранного языка (английский язык)

Практический курс перевода (английский язык)

Учебная -переводческая практика

Введение в языкознание

Поисковые системы в переводе

Знания (умения, владения), полученные при изучении данной дисциплины будут необходимы для изучения дисциплин/практик:

Производственная - переводческая практика

Теория перевода

Перевод текстов СМИ

Общее языкознание

## **3 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) и планируемые результаты обучения**

В результате освоения дисциплины (модуля) «Экономический перевод» обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

| Код индикатора | Индикатор достижения компетенции                                                                       |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-2           | Способен осуществлять письменный перевод                                                               |
| ПК-2.1         | Планирует временные, финансовые и технологические ресурсы для выполнения переводческого задания        |
| ПК-2.2         | Находит, анализирует и классифицирует информационные источники в соответствии с переводческим заданием |
| ПК-2.3         | Проводит верификацию исходного и переводного текста, вносит необходимые правки                         |

#### 4. Структура, объём и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц 108 акад. часов, в том числе:

- контактная работа – 53,3 акад. часов;
- аудиторная – 51 акад. часов;
- внеаудиторная – 2,3 акад. часов;
- самостоятельная работа – 19 акад. часов;
- в форме практической подготовки – 0 акад. час;
- подготовка к экзамену – 35,7 акад. час

Форма аттестации - экзамен

| Раздел/ тема дисциплины                                       | Семестр | Аудиторная контактная работа (в акад. часах) |           |             | Самостоятельная работа студента | Вид самостоятельной работы                                                                                                                                                                                                                                                | Форма текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации | Код компетенции        |
|---------------------------------------------------------------|---------|----------------------------------------------|-----------|-------------|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|------------------------|
|                                                               |         | Лек.                                         | лаб. зан. | практ. зан. |                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                 |                        |
| 1. Introduction to economics                                  |         |                                              |           |             |                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                 |                        |
| 1.1 What is economics? Scarcity. Choice and opportunity cost. | 6       |                                              |           | 4           | 1                               | Подготовка к практическому занятию. Выполнение письменных переводов. Подготовка докладов / презентаций по теме. Поиск дополнительной информации по теме (работа с библиографическим материалами, справочниками, словарями, энциклопедиями ). Разработка глоссария к теме. | Устный опрос (собеседование). Проверка индивидуальных заданий.  | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |
| 1.2 Production, exchange and consumption                      |         |                                              |           | 4           | 1                               | Подготовка к практическому занятию. Выполнение письменных переводов. Подготовка докладов / презентаций по теме. Поиск дополнительной информации по теме (работа с                                                                                                         | Устный опрос (собеседование). Проверка индивидуальных заданий.  | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |

|                                   |   |  |  |    |   |                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                    |                        |
|-----------------------------------|---|--|--|----|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
|                                   |   |  |  |    |   | библиографическим материалами, справочниками, словарями, энциклопедиями). Разработка глоссария к теме.                                                                                                                                                                   |                                                                                    |                        |
| 1.3 Wealth and income             | 6 |  |  | 4  | 3 | Подготовка к практическому занятию. Выполнение письменных переводов. Подготовка докладов / презентаций по теме. Поиск дополнительной информации по теме (работа с библиографическим материалами, справочниками, словарями, энциклопедиями). Разработка глоссария к теме. | Устный опрос (собеседование). Проверка индивидуальных заданий. Контрольная работа. | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |
| Итого по разделу                  |   |  |  | 12 | 5 |                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                    |                        |
| 2. Domestic production and prices |   |  |  |    |   |                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                    |                        |
| 2.1 Production and Sales          | 6 |  |  | 4  | 1 | Подготовка к практическому занятию. Выполнение письменных переводов. Подготовка докладов / презентаций по теме. Поиск дополнительной информации по теме (работа с библиографическим материалами, справочниками, словарями, энциклопедиями). Разработка глоссария к теме. | Устный опрос (собеседование). Проверка индивидуальных заданий.                     | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |
| 2.2 Gross domestic product        |   |  |  | 4  | 3 | Подготовка к практическому занятию. Выполнение письменных переводов.                                                                                                                                                                                                     | Устный опрос (собеседование). Проверка индивидуальных заданий.                     | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |

|                                                      |   |  |  |    |   |                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                   |                        |
|------------------------------------------------------|---|--|--|----|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|------------------------|
|                                                      |   |  |  |    |   | Подготовка докладов / презентаций по теме. Поиск дополнительной информации по теме (работа с библиографическим материалами, справочниками, словарями, энциклопедиями). Разработка глоссария к теме.                                                                      |                                                                   |                        |
| 2.3 Inflation and prices.<br>Inflation and deflation | 6 |  |  | 4  | 2 | Подготовка к практическому занятию. Выполнение письменных переводов. Подготовка докладов / презентаций по теме. Поиск дополнительной информации по теме (работа с библиографическим материалами, справочниками, словарями, энциклопедиями). Разработка глоссария к теме. | Устный опрос (собеседование).<br>Проверка индивидуальных заданий. | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |
| Итого по разделу                                     |   |  |  | 12 | 6 |                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                   |                        |
| 3. Production Factors                                |   |  |  |    |   |                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                   |                        |
| 3.1 Production Factors. Land and labour              | 6 |  |  | 4  | 3 | Подготовка к практическому занятию. Выполнение письменных переводов. Подготовка докладов / презентаций по теме. Поиск дополнительной информации по теме (работа с библиографическим материалами, справочниками, словарями, энциклопедиями). Разработка глоссария к теме. | Устный опрос (собеседование).<br>Проверка индивидуальных заданий. | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |

|                                                           |   |  |  |    |     |                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                    |                        |
|-----------------------------------------------------------|---|--|--|----|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| 3.2 Capital and investment                                | 6 |  |  | 8  | 2   | Подготовка к практическому занятию. Выполнение письменных переводов. Подготовка докладов / презентаций по теме. Поиск дополнительной информации по теме (работа с библиографическим материалами, справочниками, словарями, энциклопедиями). Разработка глоссария к теме. | Устный опрос (собеседование). Проверка индивидуальных заданий. Контрольная работа. | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |
| Итого по разделу                                          |   |  |  | 12 | 5   |                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                    |                        |
| 4. Foreign Trade                                          |   |  |  |    |     |                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                    |                        |
| 4.1 Basic terms in foreign trade. Foreign trade in the UK | 6 |  |  | 7  | 1,5 | Подготовка к практическому занятию. Выполнение письменных переводов. Подготовка докладов / презентаций по теме. Поиск дополнительной информации по теме (работа с библиографическим материалами, справочниками, словарями, энциклопедиями). Разработка глоссария к теме. | Устный опрос (собеседование). Проверка индивидуальных заданий. Контрольная работа. | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |
| 4.2 Foreign trade figures. The World Trade                |   |  |  | 8  | 1,5 | Подготовка к практическому занятию. Выполнение письменных переводов. Подготовка докладов / презентаций по теме. Поиск дополнительной информации по теме (работа с библиографическим материалами,                                                                         | Устный опрос (собеседование). Проверка индивидуальных заданий. Контрольная работа. | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |



|                     |  |  |  |    |    |                                                                                       |         |  |
|---------------------|--|--|--|----|----|---------------------------------------------------------------------------------------|---------|--|
|                     |  |  |  |    |    | справочниками,<br>словарями,<br>энциклопедиями<br>) . Разработка<br>гlossария к теме. |         |  |
| Итого по разделу    |  |  |  | 15 | 3  |                                                                                       |         |  |
| Итого за семестр    |  |  |  | 51 | 19 |                                                                                       | экзамен |  |
| Итого по дисциплине |  |  |  | 51 | 19 |                                                                                       | экзамен |  |

## 5 Образовательные технологии

1. Традиционные образовательные технологии ориентируются на организацию образовательного процесса, предполагающую прямую трансляцию знаний от преподавателя к студенту (преимущественно на основе объяснительно-иллюстративных методов обучения). Учебная деятельность студента носит в таких условиях, как правило, репродуктивный характер. Практическое занятие, посвященное освоению конкретных умений и навыков по предложенному алгоритму.

2. Технологии проблемного обучения – организация образовательного процесса, которая предполагает постановку проблемных вопросов, создание учебных проблемных ситуаций для стимулирования активной познавательной деятельности студентов.

Формы учебных занятий с использованием технологий проблемного обучения:

Практическое занятие в форме практикума – организация учебной работы, направленная на решение комплексной учебно-познавательной задачи, требующей от студента применения как научно-теоретических знаний, так и практических навыков.

Практическое занятие на основе кейс-метода – обучение в контексте моделируемой ситуации, воспроизводящей реальные условия научной, производственной, общественной деятельности. Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы базируются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

3. Игровые технологии – организация образовательного процесса, основанная на реконструкции моделей поведения в рамках предложенных сценарных условий.

Формы учебных занятий с использованием игровых технологий:

Учебная игра – форма воссоздания предметного и социального содержания будущей профессиональной деятельности специалиста, моделирования таких систем отношений, которые характерны для этой деятельности как целого.

Ролевая игра – имитация или реконструкция моделей ролевого поведения в предложенных сценарных условиях.

4. Технологии проектного обучения – организация образовательного процесса в соответствии с алгоритмом поэтапного решения проблемной задачи или выполнения учебного задания. Проект предполагает совместную учебно-познавательную деятельность группы студентов, направленную на выработку концепции, установление целей и задач, формулировку ожидаемых результатов, определение принципов и методик решения поставленных задач, планирование хода работы, поиск доступных и оптимальных ресурсов, поэтапную реализацию плана работы, презентацию результатов работы, их осмысление и рефлекссию.

Основные типы проектов:

Информационный проект – учебно-познавательная деятельность с ярко выраженной эвристической направленностью (поиск, отбор и систематизация информации о каком-то объекте, ознакомление участников проекта с этой информацией, ее анализ и обобщение для презентации более широкой аудитории).

5. Интерактивные технологии – организация образовательного процесса, которая предполагает активное и нелинейное взаимодействие всех участников, достижение на этой основе лично значимого для них образовательного результата.

Наряду со специализированными технологиями такого рода принцип интерактивности прослеживается в большинстве современных образовательных технологий. Интерактивность подразумевает субъект-субъектные отношения в ходе образовательного процесса и, как следствие, формирование саморазвивающейся информационно-ресурсной среды.

Семинар-дискуссия – коллективное обсуждение какого-либо спорного вопроса, проблемы, выявление мнений в группе (межгрупповой диалог, дискуссия как спор-диалог).

6. Информационно-коммуникационные образовательные технологии – организация образовательного процесса, основанная на применении специализированных программных сред и технических средств работы с информацией.

Формы учебных занятий с использованием информационно-коммуникационных технологий:

Практическое занятие в форме презентации – представление результатов проектной или исследовательской деятельности с использованием специализированных программных сред.

## **6 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся**

Представлено в приложении 1.

## **7 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации**

Представлены в приложении 2.

## **8 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **а) Основная литература:**

1. Акашева, Т. В. Обучение устному переводу : учебное пособие / Т. В. Акашева, Н. М. Рахимова ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2016. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Загл. с титул. экрана. - URL: <https://host.megaprolib.net/MP0109/Download/MObject/1470> (дата обращения: 27.04.2025). - Макрообъект. - Текст : электронный. - Сведения доступны также на CD-ROM.

2. Абилова, М. Г. Экономика и финансы организаций : учебное пособие / М. Г. Абилова ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2016. - 1 электрон. опт. диск (CD-OM). - Загл. с титул. экрана. - URL: <https://host.megaprolib.net/MP0109/Download/MObject/20284> (дата обращения: 27.04.2025). - Макрообъект. - Текст : электронный. - Сведения доступны также на CD-ROM.

### **б) Дополнительная литература:**

Абилова, М. Г. Теория финансов : учебное пособие [для вузов] / М. Г. Абилова ; Магнитогорский гос. технический ун-т им. Г. И. Носова. - Магнитогорск : МГТУ им. Г.И. Носова, 2023. - 1 CD-ROM. - Загл. с титул. экрана. - URL: <https://host.megaprolib.net/MP0109/Download/MObject/21206> (дата обращения: 27.04.2025). - ISBN 978-5-9967-2711-7. - Макрообъект. - Текст : электронный. - Сведения доступны также на CD-ROM.

### **в) Методические указания:**

Самостоятельная работа студентов вуза : практикум / составители: Т. Г. Неретина, Н. Р. Уразаева, Е. М. Разумова, Т. Ф. Орехова ; Магнитогорский гос. технический ун-т им. Г. И. Носова. - Магнитогорск : МГТУ им. Г. И. Носова, 2019. - 1 CD-ROM. - Загл. с титул. экрана. - URL: <https://host.megaprolib.net/MP0109/Download/MObject/2391> (дата обращения: 27.04.2024). - Макрообъект. - Текст : электронный. - Сведения доступны также на CD-ROM.

**г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:**

**Программное обеспечение**

| Наименование ПО             | № договора                   | Срок действия лицензии |
|-----------------------------|------------------------------|------------------------|
| MS Office 2007 Professional | № 135 от 17.09.2007          | бессрочно              |
| 7Zip                        | свободно распространяемое ПО | бессрочно              |
| FAR Manager                 | свободно распространяемое ПО | бессрочно              |
| Браузер Yandex              | свободно распространяемое ПО | бессрочно              |

**Профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

| Название курса                                                                                   | Ссылка                                                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Национальная информационно-аналитическая система – Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) | URL:<br><a href="https://elibrary.ru/project_risc.asp">https://elibrary.ru/project_risc.asp</a> |
| Электронная база периодических изданий East View Information Services, ООО «ИВИС»                | <a href="https://dlib.eastview.com/">https://dlib.eastview.com/</a>                             |
| Федеральный образовательный портал – Экономика. Социология. Менеджмент                           | <a href="http://ecsocman.hse.ru/">http://ecsocman.hse.ru/</a>                                   |
| Электронные ресурсы библиотеки МГТУ им. Г.И. Носова                                              | <a href="https://host.megaprolib.net/M/P0109/Web">https://host.megaprolib.net/M/P0109/Web</a>   |

**9 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)**

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

1. Учебные аудитории для проведения практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: Доска, мультимедийный проектор, экран.

2. Помещения для самостоятельной работы обучающихся: персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

3. Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования: стеллажи для хранения учебно-наглядных пособий и учебно-методической документации.

## Приложение 1

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

### *Аудиторные контрольные работы (АКР):*

***АКР №1 Speak / write about the following (give a definition of the term and illustrate your answer with examples)***

Economics

Scarcity

Choice and opportunity cost

Production, exchange and consumption

***АКР №2 Speak / write about the following (give a definition of the term and illustrate your answer with examples)***

Production

Sales

Gross domestic product

Inflation and prices

Inflation and deflation

***АКР №3 Speak / write about the following (give a definition of the term and illustrate your answer with examples)***

Production factors

Land and labour

Capital

Investment

***АКР №4 Speak / write about the following (give a definition of the term and illustrate your answer with examples)***

Basic terms in foreign trade

Foreign trade in the UK

The European Union

Foreign trade figures

The World Trade

***АКР №5 Translate the following terms***

a) Prosperous, consumer goods, heavy machinery, mineral deposits, immigration, emigration;

b) Текстильная промышленность, тяжелое машиностроение, химическая промышленность, судостроение.

***АКР №5 Translate the text into Russian***

About 25% of Britain's land is arable, and almost half is suitable for meadows and pastures. Its

agriculture is highly mechanized and extremely productive; about 2% of the labor force produces 60% percent of the country's food needs. Barley, wheat, rapeseed, potatoes, sugar beets, fruits, and vegetables are the main crops. The widespread dairy industry produces milk, eggs, and cheese. Beef cattle and large numbers of sheep, as well as poultry and pigs, are raised throughout much of the country. There is also a sizable fishing industry, with cod, haddock, mackerel, whiting, trout, salmon, and shellfish making up the bulk of the catch.

Great Britain is one of the world's leading industrialized nations. It has achieved this position despite the lack of most raw materials needed for industry. It must also import 40% of its food supplies. Thus, its prosperity has been dependent upon the export of manufactured goods in exchange for raw materials and foodstuffs. Within the manufacturing sector, the largest industries include machine tools; electric power, automation, and railroad equipment; ships; aircraft; motor vehicles and parts; electronic and communications equipment; metals; chemicals; coal; petroleum; paper and printing; food processing; textiles; and clothing.

### ***AKP №5 Translate the text into English***

Нынешний финансовый кризис стал настоящим потрясением в мировой экономической системе. Начавшись в США, он быстро преодолел границы государств, и распространился по всей Европе и Азии, повышая уровень безработицы и финансовую депрессию. Трудно сказать, долго ли он продлится или пойдет на спад. Совершенно очевидно то, что если мы не хотим его повторения в будущем, мы должны исследовать его причины сейчас.

### **DOMESTIC ECONOMY: DEVELOPMENT TRENDS**

1. Study the glossary, read the text in English (<https://www.globaltimes.cn/page/202406/1314068.shtml>) and answer the questions.

- 5) What helps to enhance planting and harvesting the grain?
- 6) What is the loss rate in the harvesting process?
- 7) Do they manage to reduce production cost?
- 8) Do the care for food safety? Why? What do they do for it?

### **Glossary**

|                                           |                                       |
|-------------------------------------------|---------------------------------------|
| harvest summer grain                      | a large feeding capacity of           |
| advanced farming equipment and technology | efficient and low-loss equipment for  |
| cutting-edge technology                   | harvesting                            |
| time-saving equipment                     | advanced harvesters                   |
| major wheat-producing regions             | meeting the demands of summer harvest |
| high-efficiency combine harvesters        | operations                            |
| to boost harvesting efficiency            | to ensure food security               |
| to reduce production costs                | a stable and sufficient grain supply  |
|                                           | grain production                      |

*Translate the text into English.*

Сельскохозяйственные технологии и оборудование способствуют повышению сбора урожая в Китае

Фермеры по всему Китаю активизировали усилия по посадке или сбору летних зерновых культур с помощью современного сельскохозяйственного оборудования и

технологий, поскольку приближается пик летнего сезона сбора урожая, а изнуряющая жара препятствует сельскохозяйственным работам в восточных и северных районах страны.

Использование передовых технологий и оборудования, позволяющих экономить время, включая современную сельскохозяйственную технику, способствует эффективному сбору урожая зерновых. По словам официальных лиц, современные сельскохозяйственные технологии помогают удовлетворить растущий спрос на экологически чистое производство продуктов питания.

Например, по данным Китайской Медиа Группы, в одном из основных регионов страны по производству пшеницы, восточно-китайской провинции Шаньдун, было задействовано более 80% высокопроизводительных зерноуборочных комбайнов, что ускорило процесс сбора урожая при сохранении уровня потерь менее 1%.

В провинции Хэнань в Центральном Китае была внедрена система автоматического управления сельскохозяйственной техникой Weido (с навигационной автоматической системой движения), предназначенной для повышения эффективности уборки урожая при одновременном снижении производственных затрат. К 11 июня в провинции было посеяно около 84% яровых зерновых.

Эксперты в области сельского хозяйства отмечают, что летний сбор урожая идет полным ходом благодаря использованию технологий в сельском хозяйстве и агротехнических приемов для повышения эффективности, продуктивности и устойчивости производства продуктов питания.

По данным Министерства сельского хозяйства и по делам сельских районов, за один день было задействовано более 250000 зерноуборочных комбайнов с высокой производительностью подачи – 9-10 кг в секунду, с акцентом на использовании более эффективной техники с малыми потерями при уборке урожая. Эти современные комбайны могут обрабатывать более 300 му или 20 гектаров (му – традиционная китайская мера площади, равная 1/15 гектара) за один день, эффективно выполняя требования, предъявляемые к летней уборке урожая.

По сообщению министерства, к 5 июня по всей стране было собрано около 190 миллионов му озимой пшеницы, при этом темпы уборки составили 57%, что на 17,7 % выше, чем в предыдущем году.

Обеспечение продовольственной безопасности имеет огромное значение для достижения цели по превращению Китая в сельскохозяйственный центр, включая гарантию стабильных и достаточных поставок зерна и увеличение мощностей по его производству.

В последние годы сельскохозяйственный сектор Китая развивается на основе высоких технологий, и страна подчеркивает роль научно-технического развития в обеспечении продовольственной безопасности, как сообщило информационное агентство Синьхуа, добавив, что доля прогресса в области сельскохозяйственных технологий в Китае достигнет 62,4% в 2022 году.

По данным агентства Синьхуа, благодаря увеличению поставок сельскохозяйственной техники и технологий, в 2023 году Китай обеспечил урожай зерна в размере более 650 миллионов тонн девятый год подряд.

(From Global Times, 13 June, 2024)

2. Study the glossary, read the text in English (<https://www.globaltimes.cn/page/202406/1313931.shtml>) and answer the questions.

- 6) What do they do to support the high-quality development of the low-altitude economy?
- 7) What kind of incentives are offered?
- 8) What services are being developed in the low-altitude infrastructure of China?
- 9) In what spheres are they going to apply drones?
- 10) How do they plan to improve passenger transportation services?

## Glossary

|                                          |                                              |
|------------------------------------------|----------------------------------------------|
| delivery services                        | vertical takeoff and landing hubs            |
| low-altitude economy                     | to drive economic development                |
| to offer incentives and make deployments | new quality productive forces                |
| to release a plan                        | foster high-value jobs                       |
| short-distance passenger transport       | bolster innovation in science and technology |
| emergency medical services               | electric vertical takeoff and landing        |
| low-altitude infrastructure              | emergency rescue scenarios                   |

*Translate the text into English.*

### Новая движущая сила развития

От современных служб доставки до сельского хозяйства – экономика Китая, расположенная на малых высотах, превратилась в стратегическую отрасль, стимулирующую инновации и развитие. Города по всему Китаю предлагают импульсы к росту и внедряют новые технологии для дальнейшего развития потенциала отрасли, который, как ожидается, достигнет 2 триллионов юаней (275,5 миллиардов долларов) 2030 году.

Ухань, провинция Хубэй в Центральном Китае, опубликовала комплекс мер по поддержке качественного развития экономики низкогорий, которые вступят в силу 28 июня. Эти меры предусматривают денежные субсидии в размере до 10 миллионов юаней для реализации крупных проектов в городе, стимулируя компании к внедрению интеллектуального оборудования и созданию инновационных центров национального уровня. Гуанчжоу, столица южно-китайской провинции Гуандун, обнародовала план развития экономики низкогорий, целью которого является увеличение доходов к 2027 году на 150 миллиардов юаней.

Город стремится достичь объема рынка в 30 миллиардов юаней в сфере ключевых услуг на малых высотах, таких как пассажирские перевозки на короткие расстояния, культурный туризм, логистика, неотложная медицинская помощь и выставочные услуги. Что касается инфраструктуры на малых высотах, то планируется построить более пяти узлов вертикального взлета и посадки и более 100 пунктов регулярного взлета и посадки, вложив в инфраструктуру на малых высотах более 10 миллиардов юаней.

Экономика низкогорий, которая была включена в отчет правительства о работе за этот год, является быстро развивающейся отраслью и типичным примером производительных сил нового качества, которые стали основным катализатором экономического развития. По данным Управления гражданской авиации Китая, в 2023 году объем экономики на малых высотах превысил 500 миллиардов юаней и, как ожидается, достигнет 2 триллионов юаней 2030 году. Эксперты считают, что экономика на малых высотах должна ускориться и стать важным двигателем экономического роста.

Низкогорная экономика Китая придаст новый импульс развитию производительных сил нового качества в стране, как заявил член экспертного комитета по информационно-коммуникационной экономике при Министерстве промышленности и информационных технологий. По словам эксперта, подъем экономики на малых высотах, обусловленный технологическим прогрессом, способен произвести революцию в различных отраслях промышленности и создать рабочие места с высокой добавленной стоимостью, а также стимулировать инновации в области науки и техники. Например, беспилотные летательные аппараты могут быть использованы в сельском хозяйстве, логистике и на других развивающихся потребительских рынках в целях повышения производительности, сокращения расходов и стимулирования экономического прогресса.

По заявлению научного сотрудника Пекинской академии социальных наук, индустрия беспилотных летательных аппаратов и низкогорного туризма являются важными областями для развития экономики низкогорья. Беспилотные летательные



аппараты могут стать первой отраслью, которая начнет летать на малых высотах, благодаря упрощенным правилам и возросшему спросу на быструю логистику.

Индустрия электрических систем вертикального взлета и посадки также находится на поворотном этапе коммерциализации, где инвестиции в краткосрочной и среднесрочной перспективе будут в основном ориентированы на туризм, логистику и аварийно-спасательные операции и постепенно расширятся до городских и региональных пассажирских перевозок.

В апреле китайская компания Интеллидженд Экрафт получила первый в мире сертификат на серийное производство своего самолета. По данным компании, благодаря расчетной скорости 130 километров в час, максимальной дальности полета 30 километров и максимальному времени полета 25 минут, этот самолет может широко использоваться в пассажирских перевозках, туризме, логистике, неотложной медицинской помощи и других подобных случаях.

В ответ на огромный потенциал рынка власти Китая недавно обнародовали политику поддержки региона, направленную на оптимизацию развития отрасли высотного строительства и содействию ее качественному развитию. В мае будут расширены доступные зоны полетов на малых высотах, повысится качество обслуживания полетов, а также улучшится инфраструктура и сервис в аэропортах и пунктах посадки.

(From Global Times, 11 June, 2024)

## MARKETING, CONSUMING, CONSUMER RIGHTS AND CUTTING COSTS

1. Study the glossary, read the text in English (<https://www.globaltimes.cn/page/202406/1314087.shtml>) and answer the questions.

- 7) Why do you think e-commerce so popular nowadays?
- 8) What does the Internet need to prove to be a game-changer in trade?
- 9) What does food consumption growth mean for China?
- 10) In what way are China's food consumption patterns becoming similar to western trends?
- 11) How do certification programs help to promote their products?
- 12) What are the results of the new trends?

### Glossary

|                                       |                                       |
|---------------------------------------|---------------------------------------|
| global sourcing manager               | consumption patterns                  |
| e-commerce                            | a notable shift toward                |
| to purchase fresh fruit online        | increase in the sales                 |
| to boost                              | plant-based dairy products            |
| stringent phytosanitary barriers      | to promote locally produced fish      |
| efficient logistics                   | to meet globally recognized standards |
| e-commerce transactions               | food safety                           |
| second-largest for retail             | to turn to reputable companies        |
| per capita disposable income increase | to implement stringent controls       |
| food consumption                      | a net importer of fish                |
| disposable income                     |                                       |

*Translate the text into English.*

### Обзор агропродовольственной отрасли: от рынка к бизнесу

По словам Кларка Мэна, менеджера по глобальным поставкам компании JD.com, крупного игрока в сфере электронной коммерции в Китае, онлайн-продажа свежих

продуктов будет иметь решающее значение в будущем. Держа в руках смартфон, он вживую продемонстрировал, насколько просто покупать свежие фрукты онлайн в Китае. Для итальянских производителей, пытающихся расширить присутствие аутентичных продуктов «Сделано в Италии» в Китае, которые в настоящее время ограничены в основном киви, грушами и красными апельсинами из-за строгих фитосанитарных барьеров, интернет может изменить правила игры, особенно в сочетании с эффективной логистикой. Рыночная статистика ошеломляет: валовая стоимость товаров, продаваемых посредством электронной коммерции в сельских районах Китая, где проживает половина из 1,4-миллиардного населения страны, выросла до 46 миллиардов долларов, что составляет примерно 15% всех операций электронной коммерции в стране.

С 2012 года Китай стал крупнейшим в мире рынком сбыта продуктов питания и вторым по величине рынком розничной торговли после США. Китай намерен сохранить это преимущество по мере роста темпов урбанизации и располагаемого дохода на душу населения. Более того, рост потребления продуктов питания больше не обусловлен в первую очередь городами первого и второго эшелонов, а распространяется на более широкие географические районы, чему способствует общее увеличение дохода населения. В 2022 году резкий рост потребления продуктов питания, напитков и табака отмечался как в городских, так и в сельских районах, увеличившись на 3,2% и 5,5% соответственно.

В настоящее время модели потребления в Китае соответствуют моделям потребления в более развитых странах, что делает их схожими с западными тенденциями.

В последние годы, особенно в связи с пандемией, наблюдается заметный сдвиг в сторону предпочтения здоровых и экологически чистых продуктов питания. Это привело к увеличению продаж молочных продуктов растительного происхождения, что обусловлено желанием китайских потребителей включать в свой рацион более полезные продукты.

Чэнь Дан, президент Гуандонг Эвергрин, подчеркнул важность международных сертификационных программ, таких как сертификация Best Aquaculture Practices, для продвижения рыбы местного производства, соответствующей всемирно признанным стандартам.

Дан объяснил, что по мере того, как китайские потребители все больше беспокоятся о безопасности пищевых продуктов, они все чаще обращаются к авторитетным компаниям, которые осуществляют строгий контроль, особенно сейчас, когда Китай стал неотъемлемым импортером рыбы. Кроме того, Дан отметил, что цены на тилапию (вид рыбы) находятся на самом высоком уровне за последние три года, поскольку производители спешат реализовать свой продукт в США в преддверии 25-процентного тарифа, который планируется ввести с 1 января.

Гохуа из Grandma's Home, известной сети ресторанов высокого класса в Китае, заявил, что международные программы сертификации будут играть все более важную роль в обеспечении потребителей безопасными и питательными продуктами. Он подчеркнул приверженность сети внедрению сертификации Best Aquaculture Practices в свою политику по поставкам рыбы в будущем.

(From Global Times, 13 June, 2024)

2. Study the glossary, read the text in English (<https://www.globaltimes.cn/page/202406/1314087.shtml>) and answer the questions.

- 10) Why did the consumption of dairy products use to be low in China?
- 11) What has raised the demand for dairy products recently?
- 12) How did they become less dependent on foreign imports of dairy products?
- 13) What kinds of meat do the Chinese consume most of all? What meat is considered the healthiest?
- 14) When did they recover domestic pork production? What actually caused it?
- 15) What can be said about coffee industry in China? Is coffee popular there?
- 16) What are food export barriers in China that Italian producers face?

- 17) What food products do the Italians export to China? Which one do you find most surprising?
- 18) Why do they buy Italian rice?

## Glossary

|                                                 |                                                |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| consumption                                     | to reduce one's reliance on foreign suppliers  |
| to be lactose intolerant                        | domestic production                            |
| increase in disposable income                   | to experience significant growth               |
| to drive the demand for                         | a market value of                              |
| aided by governmental promotional initiatives   | local growers                                  |
| daily intake                                    | to prioritize crops with higher profit margins |
| to restore consumer trust in domestic producers | to fulfill the rising demand                   |
| per capita consumption                          | to invest in a market                          |
| in higher income brackets                       | rice mills                                     |
| to shift toward the consumption of              | agri-food sector                               |

*Translate the text into English.*

## Как вписаться в рынок

Другой пример касается потребления молочных продуктов, которое в Китае традиционно было низким, главным образом из-за того, что примерно 92% взрослого населения страдает непереносимостью лактозы. Тем не менее, рост свободных средств и повышенный интерес к полезным продуктам стимулирует спрос на молочные продукты среди китайских потребителей. В настоящее время, благодаря правительственным инициативам по стимулированию потребления молочных продуктов в количестве не менее 300 граммов в день, эти продукты воспринимаются как ценный источник белка и кальция.

С другой стороны, благодаря правительственной политике, направленной на повышение безопасности местных продуктов и восстановление доверия потребителей к отечественным производителям после скандала с меламинам молоком в 2008 году, китайский рынок стал менее зависим от иностранного импорта молочных продуктов. У международных конкурентов в этом секторе все еще есть много возможностей для роста, поскольку потребление таких продуктов на душу населения в Китае остается значительно ниже, чем в таких странах, как Италия и Франция, а также в более близких в культурном и географическом отношении странах, таких как Япония и Южная Корея.

Мясной рынок Китая играет важную роль, учитывая, что Китай является крупнейшим в мире производителем, импортером и потребителем мяса. В частности, в рационе китайцев большое количество свинины, на долю которой приходится 54,2 % от общего потребления мяса. Однако, согласно исследованию, значительный сегмент китайских потребителей, особенно с более высоким уровнем дохода, переключается на потребление других видов мяса, в частности говядины, которая считается более здоровой и престижной альтернативой свинине. Кроме того, в отличие от предыдущих лет, Китай снизил свою зависимость от иностранных поставщиков свинины благодаря восстановлению внутреннего производства после эпидемии африканской чумы свиней в 2018 году.

Кофейная индустрия также переживает значительный рост, набирая популярность среди китайских потребителей. С рыночной стоимости в 31,1 миллиарда юаней (примерно 4,3 миллиардов долларов) в 2016 году китайский рынок кофе увеличился до 113 миллиардов юаней 2021 году. Однако растущий спрос на кофе в Китае еще не обеспечен соответствующим увеличением внутреннего производства, поскольку местные производители часто отдают предпочтение культурам с более высокой рентабельностью. Следовательно, для удовлетворения растущего спроса необходим импорт кофе из-за рубежа.

Такая ситуация открывает широкие возможности для иностранных компаний, стремящихся инвестировать в рынок со значительным потенциалом роста, особенно учитывая, что потребление кофе в Китае по-прежнему отстает как от западных, так и от других азиатских стран.

Однако, несмотря на нынешние и будущие перспективы роста, сохраняется ряд барьеров, как тарифных, так и нетарифных, которые мешают итальянским предприятиям в полной мере использовать потенциал своего экспорта в Китай. В пищевом секторе проблемы включают процедуру таможенного контроля и инспекции, требования к маркировке и регистрации производственных объектов, а также систему регулирования норм Китая.

Например, для получения разрешения на ввоз итальянских груш на китайский рынок потребовались годы, несмотря на положительные результаты недавних проверок, проведенных властями Пекина и Итало-китайским правительственным комитетом. Официальное объявление о том, что Китай открывает свой рынок для итальянских груш, было сделано во время международного отраслевого мероприятия Fruit Attraction, проходившего в Мадриде. По словам Колдиретти и Filiera Italia, это решение знаменует окончание переговоров. Кроме того, это новое положение открывает возможности для обсуждения поставок яблок.

Преодоление фитосанитарных барьеров и открытие таких рынков, как Китай, всегда были главными приоритетами для продвижения продукции «Сделано в Италии». Однако крайне важно, чтобы такой доступ к рынкам в большей степени регулировался на уровне Европейского сообщества комиссией, которая ведет переговоры от имени всех государств-членов, тем самым избегая выборочных вмешательств отдельных стран, которые потенциально могут привести к конкуренции на едином европейском рынке.

Груши являются флагманским продуктом национального сельскохозяйственного сектора, особенно в регионе Эмилия-Романья, который сильно пострадал от наводнений в мае 2023 года. Этот регион является основным регионом по производству груш в Италии, где продукция имеет маркировку защищенного географического указания.

После восьми лет длительных переговоров компетентные органы в Пекине также, наконец, дали разрешение на импорт итальянских сортов риса, который является одним из лучших продуктов агропродовольственного производства «Сделано в Италии». Благодаря этому соглашению итальянские сорта риса теперь будут продаваться в Китае десяткам миллионов потребителей.

Посольство Италии в Пекине объявило, что все итальянские заводы по производству риса, которые запросили разрешение на экспорт в Китай, получили одобрение соответствующих китайских властей согласно протоколу, заключенному между двумя сторонами 8 апреля 2020 года. «Мы можем только выразить удовлетворение новыми возможностями, которые откроются перед итальянскими производителями риса. Агропродовольственный сектор «Сделано в Италии» уже давно вызывает значительный интерес на китайском рынке», – пояснил Джованни Дагетта, президент Итальянской конфедерации сельского хозяйства Ломбардии и рисовод из Павии.

Это достижение является свидетельством значительных усилий, приложенных учреждениям, всей цепочкой поставок и рисовыми компаниями, которые тесно сотрудничали с министерством сельского хозяйства Китая, чтобы обеспечить успешный исход этих переговоров.

В настоящее время Италия является ведущим производителем риса в ЕС, на долю которой приходится более 50% от общего объема производства риса. Итальянский рис отличается от риса, выращиваемого в остальном мире, благодаря своим типичным сортам, отмеченным этикетками PDO и PGI, которые отражают уникальные характеристики соответствующих регионов происхождения.

Благодаря возделываемым 228000 гектарам (рост на 4% в 2020 году) и 4000 компаниям, ответственным за сбор 1 миллиона тонн переработанного риса, итальянский рисовый ландшафт насчитывает более 200 сортов, начиная от знаменитого Карнароли,

«короля риса», и заканчивая Арборио, Виалоне Нано – первым рисом PGI – Рома, и Бальдо.

В то же время вино остается наиболее потребляемым итальянским продуктом питания в Китае, Колжиретти отметил позитивные ожидания в отношении экспорта свежих итальянских фруктов, овощей и риса.

(From Global Times, 13 June, 2024)

3. Study the glossary, read the text in English (<https://www.theguardian.com/money/article/2024/may/19/how-to-buy-secondhand-clothes-youll-love-online>) and answer the questions.

- 9) How can you avoid going over budget?
- 10) How can you get to know that a certain item has come up for sale?
- 11) How does using filters help to find the right thing online? What filters can you set?
- 12) What is another word for secondhand clothes?
- 13) What advantages does a targeted approach give you?
- 14) Why is it advisable to set an alert?
- 15) How can you benefit from shopping out of season?
- 16) What questions can you ask the seller to buy a worthy thing?
- 9) How can you check the seller's credentials?
- 10) What should one do to avoid counterfeits?
- 11) What fees can you be expected to pay?

### Glossary

|                                               |                                               |
|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| the search box                                | a higher bidder sweeps in                     |
| pre-owned clothes                             | automatically bid on your behalf up           |
| brand new items                               | reviews, ratings                              |
| a regular shopper on Depop                    | to put off by negative reviews                |
| new listings                                  | a bundle of pieces                            |
| lower-priced items                            | to bring savings on postage                   |
| to go over budget                             | to offer a discount                           |
| to set an alert                               | to buy in one transaction                     |
| sustainable fashion                           | to needs some patching up                     |
| a targeted approach                           | a receipt or certificate of authenticity      |
| to see relevant listings                      | stitching lines                               |
| to shop out of season                         | zips, clasps                                  |
| in the height of summer                       | to be refunded for                            |
| to drive down the price                       | the cost of the item and the verification fee |
| a close up of the label and care instructions | postage costs                                 |
| under arms and inside collars for shirts      | to charge a "buyer protection" fee            |
| the soles of shoes                            | pre-postage price on each sale                |
| a tape measure                                | to refund buyers for                          |
| automatically expire                          | to protected by money back guarantee          |
| on-trend garments                             | expert customer service team                  |
| to make a bid                                 | at no additional cost                         |

*Translate the text into English.*

Как покупать подержанную одежду в интернете: стратегия проведения торга и целенаправленный подход

Важно знать наверняка, что вы ищите, поэтому используйте фильтры. Если вы введете в строку поиска «зеленое платье» на сайте eBay, то получите тысячи результатов, поэтому используйте фильтр. Обычно можно установить опции выбора: марку, ткань, длину, размер. В продаже также есть совершенно новые вещи. Если вам нужна только одежда, бывшая в употреблении, выберите опцию «подержанная одежда».

19-летний Эш Мейер, студент, проживающий в Шеффилде, постоянный покупатель магазина Deror, приобретает предметы первой необходимости, такие как джоггеры и футболки. На сайте представлено 34 миллиона товаров для продажи и в среднем более 180000 новых объявлений каждый день.

Мейер устанавливает предельную цену на свои фильтры, чтобы не соблазниться более дорогими товарами. Если он ограничен бюджетом в 25 фунтов стерлингов, то сначала ищет товары по более низкой цене. «Я начинаю с 20 фунтов, и если не смогу найти то, что ищу, то поднимаю цену до 25 фунтов. Это не позволяет мне превысить бюджет. Если я нахожу что-то, что мне нравится, но это слишком дорого, то я устанавливаю оповещение, чтобы приложение сообщало мне, когда похожие товары поступят в продажу», – говорит Мейер.

Моника Бьюкенен, руководитель отдела обмена информацией в Центре устойчивой моды при Лондонском колледже моды, придерживается единой политики в отношении одежды в своем гардеробе, поэтому тщательно подбирает новые покупки. Она рекомендует целенаправленный подход. «Нужно знать, какие бренды вам нравятся, и подходят ли они вам», – говорит она. «Удобно иметь портфолио брендов, которые вас интересуют. Я знаю, какой размер мне подходит у определенного бренда, поэтому присматриваюсь, прежде чем что-то купить. Установите оповещения таким образом, чтобы вы видели только релевантные объявления».

Попробуйте работать по алгоритму. При просмотре нажимайте «нравится» на любые понравившиеся товары. Чем больше вещей вам «нравится», даже если вы не собираетесь их покупать, тем больше приложений будут рекомендовать вам то, что соответствует вашему стилю, так что у вас будет больше шансов найти то, что вы хотите, не прибегая к помощи интернет-магазина, и вам не придется тратить целую вечность на поиски нужной вещи.

«Делайте покупки не по сезону, чтобы найти лучшую цену на товар», – говорит генеральный менеджер отдела моды eBay. Например, поищите шерстяное пальто своей мечты в разгар лета. Именно здесь вы сэкономите больше всего денег. Если никто не охотится за этим изделием, и на него нет спроса, то вам, возможно, удастся снизить цену.

Задавайте продавцу побольше вопросов перед покупкой. Попросите внимательно изучить этикетку и инструкцию по уходу за изделием. Химчистка не нужна только в том случае, если вы никогда не сдаете одежду в химчистку. Попросите показать области, которые часто бывают потертыми или в пятнах, например, подмышки, воротнички рубашек или подошвы ботинок. Попросите продавца измерить вещь. Бывает, что продавцы отказываются измерять вещь, т.к. у них нет рулетки или они не хотят лишнего беспокойства. Однако выбор правильного размера очень важен при покупке одежды.

Предложите поторговаться. Если вещь продается уже некоторое время, люди часто соглашались на более низкую цену, потому что просто уже хотят от нее избавиться. Сайты Vinted, Deror и eBay (для некоторых товаров) позволяют покупателям нажать кнопку для выбора подобной опции. Срок действия предложений Deror, которые не будут приняты в течение 24 часов, автоматически истекает. Скидки на Vinted Vinted caps составляют 40% от указанной цены. На почтовые расходы скидки не распространяются.

На аукционах eBay за модную одежду может быть жесткая конкуренция, и Barnes предупреждает покупателей остерегаться «снайперских» ставок. Именно здесь вы делаете ставку, и долгое время кажется, что вещь ваша. Затем, всего за несколько секунд до окончания аукциона, появляется участник, предложивший более высокую цену, и забирает приз. Во избежание таких случаев лучше всего выбрать самую высокую сумму, на которую вы готовы сделать ставку. Затем eBay автоматически сделает ставку от вашего имени до этой максимальной суммы.

Проверяйте учетные данные продавцов. Какой бы ни была платформа, узнайте о продавце все, что сможете. Посмотрите, что еще они продают, отзывы, рецензии на товары, их рейтинги. Обычно покупателей отпугивают негативные отзывы или продавцы, которые долгое время не отвечают.

Покупайте несколько товаров сразу. Создание «связки» товаров от одного человека может сэкономить на почтовых расходах, и продавец может также предложить скидку. Vinted и Depop делают это просто: заходите на страницу магазина продавца, добавляйте понравившуюся одежду в комплект, а затем покупайте все сразу.

Приобретите базовые навыки шитья. Тогда, если что-то окажется не совсем подходящим, вы сможете это скорректировать. Может быть, вам нравится ткань, из которой пошито платье, но крой неудачный, или оно слишком длинное, или вы нашли идеальную сумку практически за бесценок, но там нужно кое-что подлатать. Вы могли бы создать что-то новое, что подходит именно вам.

Остерегайтесь подделок. Если вы покупаете дизайнерские вещи, проведите исследование. Требуйте подтверждение подлинности изделия: это может быть квитанция или сертификат подлинности. Попросите сфотографировать крупным планом такие детали, как логотип, линии сшивания, упаковку, серийный номер, фурнитуру (молнии, застежки и т.д.) и этикетку, чтобы убедиться в высоком качестве товара.

Будьте внимательны к денежным сборам. Вам придется оплатить почтовые расходы, при этом могут быть и другие сборы. Vinted, например, взимает комиссию за «защиту прав покупателя» в размере от 3% до 8% от стоимости предварительной отправки по почте при каждой продаже, плюс от 30 до 80 пенсов. Комиссия торговой площадки Depop обходится покупателям примерно в 5% плюс 1 фунт стерлингов. Обе платформы заявляют, что возвращают деньги покупателям за товары, которые не были доставлены, были повреждены или значительно отличались от описания изделия. eBay не взимает плату с покупателей (или частных продавцов), и они говорят, что покупатели «защищены нашей гарантией возврата денег и квалифицированной службой поддержки клиентов без каких-либо дополнительных затрат. Если товар доставлен, и он не соответствует описанию, покупатели могут обратиться в нашу службу поддержки клиентов, где мы постараемся найти решение в течение 48 часов».

(From Guardian, 19 May, 2024)

Приложение 2

Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

а) Планируемые результаты обучения и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации:

| Код индикатора                                        | Индикатор достижения компетенций                                                        | Оценочные средства                                                                                                                                     |
|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ПК-2: Способен осуществлять письменный перевод</b> |                                                                                         |                                                                                                                                                        |
| ПК-2.1                                                | Планирует временные, финансовые и технологические ресурсы для выполнения переводческого | <i>Теоретические вопросы:</i><br>Рассчитайте и запланируйте временные, финансовые и технологические ресурсы для выполнения перевода следующего текста. |

| Код индикатора | Индикатор достижения компетенций | Оценочные средства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------|----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                | задания                          | <p><b>Globalization and the Butterfly Effect</b><br/>By John Edwards</p> <p>The butterfly effect concept has become important in the finance world as globalization continues to increase and capital markets connect. Volatility in one small area of the international markets can grow rapidly and bleed into other markets, and a hiccup in one corner of the international markets can have global consequences. Improvements in technology and wider access to the Internet has increased the degree to which international markets influence each other. This has led to more episodes of extreme market volatility.</p> <p>The butterfly effect has become well-known in popular culture, and the concept has clear applications to finance. It and chaos theory may provide a partial explanation for the unpredictability of capital markets.</p> <p><b><i>Origin and Meaning of Butterfly Effect</i></b></p> <p>The phrase “the butterfly effect” was first coined during a scientific meeting in 1972. Scientist Edward Lorenz gave a talk on his work regarding weather prediction models. The phrase suggests that the flap of a butterfly’s wings in Japan could create a small change in the atmosphere that might eventually lead to a tornado in Texas.</p> <p>Lorenz studied how small differences in initial values led to large differences in weather models at the Massachusetts Institute of Technology. In 1961, he had entered an initial condition in a weather model as 0.506, rather than the precise number of 0.506127, which resulted in a completely different and unexpected weather pattern. In 1963, he wrote a paper on this concept, titled “Deterministic Nonperiodic Flow.” The butterfly effect concept shows how difficult it is to predict dynamic systems, such as weather and financial markets. Study of the butterfly effect has led to advances in chaos theory.</p> <p><b><i>Application of Chaos Theory to Markets</i></b></p> <p>Capital markets go through alternating periods of calm and storminess. However, they are not always chaotic, and the shift between calm and chaos is often sudden and unpredictable. Some believe that these concepts of chaos theory can be used to understand how financial markets operate.</p> <p>Markets tend to grow bubbles that eventually pop with drastic consequences. Financial bubbles often grow because of positive feedback. When investors make money during a rise in the financial markets, other observers think the investors must have made a smart decision, which leads the observers to invest their own money in the markets. The result is more buying and stock prices going higher. The positive feedback loop</p> |



| Код индикатора | Индикатор достижения компетенций | Оценочные средства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------------|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                |                                  | <p>leads to prices beyond any logical or justifiable level. The loop eventually ends, and the last investors in are left hanging with the worst positions.</p> <p>The same concept can explain volatile bear markets. The markets can suddenly shift due to outside factors, which causes investors to pay attention only to negative news. Initial selling leads to more selling as market participants liquidate their positions. The negative feedback loop tends to accelerate quickly, often resulting in a market full of undervalued stocks.</p> <p>Глобализация и эффект бабочки<br/> Сайт Деловой английский <a href="http://www.delo-angl.ru">www.delo-angl.ru</a><br/> Опубликовано: 23.03.2016</p> <p>Концепция эффекта бабочки стала важной в финансовом мире, так как глобализация продолжает усиливаться и рынки капитала объединяются. Волатильность в одной маленькой области международных рынков может быстро расти и перетекать на другие рынки, и “икота” в одном углу международных рынков может иметь глобальные последствия. Усовершенствования в технологии и более широкий доступ к Интернет повысили степень влияния международных рынков друг на друга. Это привело к увеличению случаев крайней волатильности рынков.</p> <p>Эффект бабочки стал хорошо известен в поп-культуре, и эта концепция имеет явную применимость к финансам. Она и теория хаоса могут представить частичное объяснение непредсказуемости рынков капитала.</p> <p><b><i>Происхождение и смысл эффекта бабочки</i></b></p> <p>Выражение “эффект бабочки” было впервые выдуманно во время научной конференции в 1972 году. Научный работник Эдвард Лоренц делал доклад о своей работе, относящейся к моделям прогнозирования погоды. Это выражение предполагает, что хлопанье крылышек бабочки в Японии может создать маленькое изменение в атмосфере, которое может в итоге привести к торнадо в Техасе.</p> <p>Лоренц изучал в Массачусетском технологическом институте, как маленькие различия в начальных значениях ведут к большим различиям в моделях погоды. В 1961 году он ввел в модель погоды начальное условие как 0,506, вместо точного числа 0,506127, что дало в результате совершенно другую и неожиданную модель погоды. В 1963 году он написал исследование на тему этой концепции, озаглавленное “Детерминистический</p> |

| Код индикатора | Индикатор достижения компетенций                                                                       | Оценочные средства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                |                                                                                                        | <p>непериодический поток”. Концепция эффекта бабочки показывает, как трудно спрогнозировать динамические системы, такие как погода и финансовые рынки. Изучение эффекта бабочки привело к продвижению в теории хаоса.</p> <p><b>Применение теории хаоса к рынкам</b></p> <p>Рынки капитала проходят через чередующиеся периоды спокойствия и возмущенности. Однако они не всегда хаотичны, а смена между спокойствием и хаосом зачастую неожиданна и непредсказуема. Некоторые считают, что эти концепции теории хаоса могут быть использованы для понимания функционирования финансовых рынков.</p> <p>Рынки склонны к выращиванию “пузырей”, которые, в итоге, лопаются, что влечет сильнодействующие последствия. Финансовые “пузыри” часто растут из-за положительной обратной связи (отзывов). Когда инвесторы зарабатывают деньги во время подъема на финансовых рынках, другие наблюдатели думают, что инвесторы, должно быть, приняли умное решение, что побуждает инвесторов вкладывать свои деньги в эти рынки. Результатом является большее количество покупок и рост курса акций. Цепь положительной обратной связи выводит курсы за пределы любого логичного или оправданного уровня. Цепь, в конце концов, заканчивается, и последние инвесторы остаются висящими в наихудшем положении.</p> <p>Та же концепция может объяснить волатильные “медвежьи” рынки. Рынки могут неожиданно измениться из-за внешних факторов, что заставляет инвесторов обращать внимание только на плохие новости. Первоначальные продажи ведут к ещё большим продажам, так как участники рынка закрывают свои позиции. Цепь отрицательной обратной связи имеет тенденцию к быстрому ускорению, часто заканчивающемуся наполнением рынка недооцененными акциями.</p> |
| ПК-2.2         | Находит, анализирует и классифицирует информационные источники в соответствии с переводческим заданием | <p><i>Теоретические вопросы:</i></p> <p>1. В каких из следующих профессиональных баз данных и информационных справочных системах можно найти информацию экономической направленности?</p> <p>1) Национальная информационно-аналитическая система – Российский индекс научного цитирования</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

| Код индикатора | Индикатор достижения компетенций | Оценочные средства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                |                                  | <p>(РИНЦ) URL:<br/> <a href="https://elibrary.ru/project_risc.asp">https://elibrary.ru/project_risc.asp</a></p> <p>2) Электронная база периодических изданий East View Information Services, ООО «ИВИС»<br/> <a href="https://dlib.eastview.com/">https://dlib.eastview.com/</a></p> <p>3) Поисковая система Академия Google (Google Scholar) URL: <a href="https://scholar.google.ru/">https://scholar.google.ru/</a></p> <p>4) Информационная система - Единое окно доступа к информационным ресурсам URL: <a href="http://window.edu.ru/">http://window.edu.ru/</a></p> <p>5) Российская Государственная библиотека. Каталоги <a href="https://www.rsl.ru/ru/4readers/catalogues/">https://www.rsl.ru/ru/4readers/catalogues/</a></p> <p>6) Электронные ресурсы библиотеки МГТУ им. Г.И. Носова <a href="http://magtu.ru:8085/marcweb2/Default.asp">http://magtu.ru:8085/marcweb2/Default.asp</a></p> <p>7) Университетская информационная система РОССИЯ <a href="https://uisrussia.msu.ru">https://uisrussia.msu.ru</a></p> <p>8) Международная наукометрическая реферативная и полнотекстовая база данных научных изданий «Web of science»<br/> <a href="http://webofscience.com">http://webofscience.com</a></p> <p>9) Международная реферативная и полнотекстовая справочная база данных научных изданий «Scopus» <a href="http://scopus.com">http://scopus.com</a></p> <p>10) Международная база полнотекстовых журналов Springer Journals<br/> <a href="http://link.springer.com/">http://link.springer.com/</a></p> <p>11) Международная база справочных изданий по всем отраслям знаний SpringerReference<br/> <a href="http://www.springer.com/references">http://www.springer.com/references</a></p> <p>12) Федеральный образовательный портал – Экономика. Социология. Менеджмент<br/> <a href="http://ecsocman.hse.ru/">http://ecsocman.hse.ru/</a></p> <p><i>Прочитайте следующий текст и подберите необходимые справочные материалы для его перевода. Обоснуйте выбор данных источников.</i></p> <p>Рассматриваемый финансовый кризис стал настоящим потрясением в мировой экономической системе. Начавшись в США, он быстро преодолел границы государств, и распространился по всей Европе и Азии, повышая уровень безработицы и финансовую депрессию. Трудно сказать, долго ли он продлится или пойдет на спад. Совершенно очевидно то, что если мы не хотим его повторения в будущем, мы должны исследовать его причины. Мировая экономическая система переживает как времена процветания, так и последующее</p> |

| Код индикатора | Индикатор достижения компетенций | Оценочные средства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------|----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                |                                  | <p>неизбежное снижение. Система циркуляции характеризуется ростом производства, который следует после спада, что позволяет держать в норме мировой финансовый и экономический баланс. Никто в мире не был готов взять бремя экономического кризиса на свои плечи и противостоять его непредсказуемыми последствиями, несмотря на тот факт, что почти все понимали, как важно изучить его причины. На мой взгляд, есть несколько важных факторов для обсуждения, которые, очевидно, повлияли на нынешнюю экономическую ситуацию. Прежде всего, это расточительное кредитование или, другими словами, так называемый пузырь цен на жилье. Каждая семья, покупая дом, может взять кредит в банке, который должен быть вовремя возвращен. Для того чтобы вернуть деньги в банк, семья, в первую очередь, должна выбирать для себя дом, который они могут себе позволить. В противном случае они не смогут вернуть деньги. В последние годы цены на недвижимость были такими высокими и так быстро росли, как мыльный пузырь. Это привело к тому, что люди начали брать кредиты, которые не могли отдать. Многие заемщики были не в состоянии оплатить свои ипотечные кредиты. В результате рынок ипотечного кредитования был подорван.</p> <p><i>Прочитайте следующий текст, подготовьтесь к его переводу: выясните историю описываемого феномена, используя дополнительные источники информации. Подготовьте два варианта перевода: 1) для специалистов в области экономики; 2) для широкой аудитории.</i></p> <p><i>Определите эффективность использованных источников и поисковых систем для достижения необходимого уровня эквивалентности и репрезентативности перевода.</i></p> <p><b>The Difference Between Finance And Economics</b><br/> By Stephen D. Simpson, CFA<br/> Source: Investopedia<br/> Although they are often taught and presented as very separate disciplines, economics and finance are interrelated and inform and influence each other. Investors care about these studies because they also influence the markets to a great degree. Here we take a look at finance and economics, what they can teach investors and how they differ.</p> |

| Код индикатора | Индикатор достижения компетенций | Оценочные средства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                |                                  | <p><i>What is it?</i><br/> Without falling back on dry academic definitions, economics is a social science that studies the production, consumption and distribution of goods and services, with an aim of explaining how economies work and how their agents interact. Although labeled a “social science” and often treated as one of the liberal arts, modern economics is in fact often very quantitative and heavily math-oriented in practice.</p> <p><i>How is economics useful?</i><br/> When economists succeed in their aims to understand how consumers and producers react to changing conditions, economics can provide powerful guidance and influence to policy-making at the national level. Said differently, there are very real consequences to how a nation approaches taxation, regulation, and government spending; economics can offer advice and analysis regarding these decisions.</p> <p>Economics can also help investors understand the potential ramifications of national policy and events on business conditions. Understanding economics can also give investors the tools to predict macroeconomic conditions and understand the implications of those predictions on companies, stocks, markets and so on. Being able to project that a certain set of government policies will stoke (or choke off) inflation or growth in a country can certainly help stock and bond investors position themselves appropriately.</p> <p><i>Economics as a career</i><br/> For those who choose to pursue economics as a career, academia is an obvious option. Academics not only spend their time attempting to teach students the principles of economics, but also researching within the field and formulating new theories and explanations of how markets work and how their agents interact.</p> <p>There is also call for economists in the corporate world. Here the concerns of economists are more immediate and near-term. Economists working for major investment banks, consultancies, and other corporations often focus on forecasting growth (GDP, for instance), interest rates, inflation, and so on. These projections may represent a product in their own right (that can be marketed to clients) or an input for managers and other decision-makers within the company.</p> <p><i>Economics in the markets</i><br/> Investors have an erratic history with economists, listening to them carefully at some times and all but ignoring them at others. While some investors may ignore economists’ concerns and pile their investments</p> |

| Код индикатора | Индикатор достижения компетенций | Оценочные средства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------------|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                |                                  | <p>into the latest booming sector, others will carefully track data on GDP, inflation and deficits to inform their investing decisions. It also matters <i>which</i> market is being considered; bond investors typically tend to pay more attention to economic data than many equity investors do.</p> <p><b>FINANCE</b></p> <p><i>What is it?</i></p> <p>Finance in many respects is an offshoot or outgrowth of economics, and many of the notable achievements in finance (at least within academia) were made by individuals with economics backgrounds and/or positions as professors of economics. Finance generally focuses on the study of prices, interest rates, money flows and the financial markets. Thinking more broadly, finance seems to be most concerned with notions like the time value of money, rates of return, cost of capital, optimal financial structures and the quantification of risk.</p> <p><i>How is finance useful?</i></p> <p>While economics offers the pithy explanation that the fair price of an item is the intersection of supply, demand, marginal cost and marginal utility, that is not always very useful in actual practice. People want a number, and many billions of dollars are at stake in the proper pricing of loans, deposits, annuities, insurance policies and so forth. That is where finance comes into play – in establishing the theoretical understandings and actual models that allow for the pricing of risk and valuation of future cash flows</p> <p>Finance also informs business managers and investors on how to evaluate business proposals and most efficiently allocate capital. Basically, economics posits that capital should always be invested in a way that will produce the best risk-adjusted return; finance actually figures that process out.</p> <p><i>Finance as a career</i></p> <p>In some respects, a degree or academic background in finance opens more obvious doors than a similar background in economics. A degree in finance is a common denominator among many of those who populate Wall Street, be they analysts, bankers or fund managers. Likewise, many of those who work for commercial banks, insurance companies and other financial service providers have college backgrounds in finance. Apart from the finance industry itself, a degree in finance can be a pathway into and through the senior management of companies and corporations.</p> <p><i>In the markets</i></p> <p>As finance tries to concern itself with assessing the</p> |

| Код индикатора | Индикатор достижения компетенций                                               | Оценочные средства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                |                                                                                | <p>value of financial instruments, it is not surprising that one of the most common applications of finance in the markets is in the determination of fair value for a wide range of investment products. Stock-pricing models like the capital asset pricing model, option models like Black-Scholes, and bond concepts like duration are all byproducts of applied finance in an investment context.</p> <p>Finance also offers new theories about the “right” way to do things, whether that is the optimal dividend or debt policy for a corporation or the proper asset allocation strategy for an investor.</p> <p>It can also be argued that finance affects the markets with a seemingly constant stream of new products. Although many derivatives and advanced financial products have been maligned in the wake of the Great Recession, the fact remains that many of these instruments were designed to address and solve market demands and needs.</p> <p><b>The Bottom Line</b></p> <p>It is important for investors to avoid “either/or” arguments regarding economics and finance; both are important, and both have valid uses and applications. In many respects, economics is “big picture” (how a country/region/market is doing) and concerned about public policy, while finance is more company/industry-specific and concerned about how companies and investors evaluate and price risk and return. Historically, economics has been more theoretical and finance more practical, but this has changed in the last 20 years.</p> <p>It is interesting to note, though, that the two disciplines seem to be converging in some respects. It seems that academics in finance are trying to incorporate more and more theory into their work and appear more academically rigorous. At the same time, there is at least a movement within some schools of economics to lean more heavily on math and appear practical and applicable to everyday business and policy decision-making processes.</p> <p>At some fundamental level, there will always be a separation, but both are likely to remain very important to the economy and financial markets for some time to come.</p> |
| ПК-2.3         | Проводит верификацию исходного и переводного текста, вносит необходимые правки | <p><i>Теоретические вопросы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Назовите печатные и электронные источники, которыми можно пользоваться в качестве словарей и справочников при переводе текстов экономической тематики.</li> <li>2. Каковы критерии адекватности перевода?</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

| Код индикатора | Индикатор достижения компетенций | Оценочные средства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------|----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                |                                  | <p style="text-align: center;"><i>Практическое задание:</i></p> <p><i>Прочитайте следующий текст и выберите необходимые справочные материалы для его перевода. Переведите данный текст самостоятельно, затем выполните перевод с помощью программы-переводчика. Сравните ваш перевод с электронным переводом. Внесите необходимые правки в оба варианта перевода, найдите оптимальный перевод исходного текста.</i></p> <p>Нынешний финансовый кризис стал настоящим потрясением в мировой экономической системе. Начавшись в США, он быстро преодолел границы государств, и распространился по всей Европе и Азии, повышая уровень безработицы и финансовую депрессию. Трудно сказать, долго ли он продлится или пойдет на спад. Совершенно очевидно то, что если мы не хотим его повторения в будущем, мы должны исследовать его причины. Мировая экономическая система переживает как времена процветания, так и последующее неизбежное снижение. Система циркуляции характеризуется ростом производства, который следует после спада, что позволяет держать в норме мировой финансовый и экономический баланс. Никто в мире не был готов взять бремя экономического кризиса на свои плечи и противостоять его непредсказуемыми последствиями, несмотря на тот факт, что почти все понимали, как важно изучить его причины. На мой взгляд, есть несколько важных факторов для обсуждения, которые, очевидно, повлияли на нынешнюю экономическую ситуацию. Прежде всего, это расточительное кредитование или, другими словами, так называемый пузырь цен на жилье. Каждая семья, покупая дом, может взять кредит в банке, который должен быть вовремя возвращен. Для того чтобы вернуть деньги в банк, семья, в первую очередь, должна выбирать для себя дом, который они могут себе позволить. В противном случае они не смогут вернуть деньги. В последние годы цены на недвижимость были такими высокими и так быстро росли, как мыльный пузырь. Это привело к тому, что люди начали брать кредиты, которые не могли отдать. Многие заемщики были не в состоянии оплатить свои ипотечные кредиты. В результате рынок ипотечного кредитования был подорван. Другая причина нынешнего экономического</p> |



| Код индикатора | Индикатор достижения компетенций | Оценочные средства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                |                                  | <p>кризиса является неограниченное распространение американских долларов. Эмиссия самых распространенных мировых валют строго контролировалась правительством США. Каждый доллар был золотым эквивалентом золотому запасу государства. Его покупательная способность соответствовала количеству выпускаемой продукции. Сегодня все складывается совсем иначе. В результате, пока США теряет свои позиции на мировом рынке, доллар слабеет в мире.</p> <p>Подводя итог можно сказать, что основная причина нынешнего экономического кризиса лежит в неэффективной политике финансового и экономического секторов ведущих и развивающихся стран мира. Следует учитывать причины кризиса, чтобы избежать его повторного возникновения в будущем.</p> |

#### **б) Порядок проведения промежуточной аттестации, показатели и критерии оценивания:**

Промежуточная аттестация по дисциплине «Экономический перевод» включает теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень усвоения обучающимися знаний, и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и владений, проводится в форме экзамена в 6 семестре.

Экзамен по данной дисциплине проводится в устной и письменной форме и включает 1 теоретический вопрос и два практических задания.

##### **Показатели и критерии оценивания экзамена:**

– на оценку **«отлично»** (5 баллов) – обучающийся демонстрирует высокий уровень сформированности компетенций, всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, свободно выполняет практические задания, свободно оперирует знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.

– на оценку **«хорошо»** (4 балла) – обучающийся демонстрирует средний уровень сформированности компетенций: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

– на оценку **«удовлетворительно»** (3 балла) – обучающийся демонстрирует пороговый уровень сформированности компетенций: в ходе контрольных мероприятий допускаются ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

– на оценку **«неудовлетворительно»** (2 балла) – обучающийся демонстрирует знания не более 20% теоретического материала, допускает существенные ошибки, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.

– на оценку **«неудовлетворительно»** (1 балл) – обучающийся не может показать знания на уровне воспроизведения и объяснения информации, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.