

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого»

ИНСТИТУТ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И СЕРВИСА
ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

УТВЕРЖДАЮ
Директор ИЦЭУС



В.А Трифонов.

(подпись)

(Ф.И.О.)

2022 года

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОГСЭ.03 ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НЕМЕЦКИЙ)**

Специальность

38.02.01 Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям)

Квалификация выпускника: бухгалтер

Согласовано:

Начальник отдела СПО УОД



(подпись)

Г.М. Шульц
(Ф.И.О.)

«31» августа 2022 г.

Заместитель директора по УМ и ВР



(подпись)

О.Е. Тимошенко.
(Ф.И.О.)

«31» августа 2022 г.

Разработчик:

Преподаватель ГЭК ИЦЭУС НовГУ



(подпись)

Т.Е. Абрамова

(Ф.И.О.)

«30» августа 2022 г.

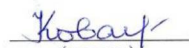
Рассмотрена:

Предметной (цикловой) комиссией
иностраных языков

Протокол № 8

от «31» августа 2022 г.

Председатель предметной
(цикловой) комиссии


(подпись)

Е.Р. Ковалева
(Ф.И.О.)

Разработана на основе Федерального
государственного образовательного
стандарта по специальности среднего
профессионального образования 38.02.01
«Экономика и бухгалтерский учет» (по
отраслям)

приказ Министерства образования и
науки РФ «05» февраля 2018 г. № 69

СОДЕРЖАНИЕ

1	ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
1.1	Область применения рабочей программы.....	4
1.2	Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы.....	4
1.3	Цели и планируемые результаты освоения учебной дисциплины	4
1.4	Рекомендуемое количество часов на освоение учебной дисциплины.....	5
2	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	5
2.1	Объём учебной дисциплины и виды учебной работы.....	5
2.2	Тематический план и содержание учебной дисциплины.....	6
2.3	Методические рекомендации по организации изучения дисциплины.....	8
3	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ.....	9
3.1	Требования к материально-техническому обеспечению.....	9
3.2	Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	9
4	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	10
4.1	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения.....	10
4.2	Рекомендации по использованию оценочных средств.....	10
5	ЛИСТ ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ.....	26

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОГСЭ.03 Иностранный язык (немецкий) в профессиональной деятельности

1.1 Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины относится к обязательной части образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)».

Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина « Иностранный язык (немецкий) в профессиональной деятельности» относится к учебному циклу общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин и является обязательной дисциплиной, изучается в 2-3 семестрах.

1.3. Цели и планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Цель освоения учебной дисциплины: формирование компетентности студентов в области иностранного языка.

Таблица 1 - Результаты освоения учебной дисциплины

Код компетенции	Формулировка компетенции	Знания, умения, практический опыт
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	уметь: - общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы; - переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности; - самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас; знать: - лексический (1200 - 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности;
ОК 02	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.	уметь: - общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы; - переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности; - самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас; знать: - лексический (1200 - 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности;
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	уметь: - общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы; - самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас; знать: - лексический (1200 - 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной

		направленности;
ОК 04	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	уметь: - общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы; - самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас; знать: - лексический (1200 - 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности;
ОК 09	Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.	уметь: - общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы; - самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас; знать: - лексический (1200 - 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности;
ОК 10	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	уметь: - общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы; - переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности; - самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас; знать: - лексический (1200 - 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности;

1.4 Рекомендуемое количество часов на освоение учебной дисциплины

Максимальная учебная нагрузка обучающегося – 70 часов, в том числе:

- обязательная аудиторная учебная нагрузка – 68 часов,
- самостоятельная работа обучающегося - 2 часа.

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Трудоемкость учебной дисциплины для очной формы обучения

Таблица 2 - Трудоемкость учебной дисциплины для очной формы обучения

Вид учебной работы	Объём часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	70
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	68
в том числе: практические занятия	68
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	2
в том числе: внеаудиторная самостоятельная работа	2
Итоговая аттестация: дифференцированный зачет, 3 семестр	

Тема 3 Повседневная жизнь	Практические занятия №3 Условия жизни. Переезд в новую квартиру. Обустройство современной квартиры. Мой распорядок дня. Как проходят занятия в колледже. Занятия немецкого языка. Планы на выходные. Лексический материал по теме. Грамматический материал: – имя существительное: его основные функции в предложении; – имена существительные во множественном числе; – артикль: определенный, неопределенный, нулевой. Основные случаи употребления определенного и неопределенного артикля. Употребление существительных без артикля; – возвратные глаголы; – степени сравнения прилагательных.	3	ОК 3, ОК 4, ОК 9
	Контрольная работа № 2	1	
Тема 4 Страноведение. Россия и Германия в сравнении	Практические занятия № 4 Страны. Народы. Языки. Россия. Германия. Россия и Германия в сравнении. Новгород – город, в котором я живу. Достопримечательности Великого Новгорода Лексический материал по теме. Грамматический материал: – числительные: порядковые и количественные; – управление глаголов.	4	ОК 3, ОК 4, ОК 9
Тема 5 Образование в Германии, среднее профессиональное образование	Практические занятия № 5 Система образования в ФРГ. Школы Германии. Выбор профессии. Среднее профессиональное образование в Германии. Дуальное обучение. Мой колледж. Урок немецкого языка Лексический материал по теме. Грамматический материал: - указательные местоимения; - придаточные предложения причины; - слабое склонение существительных; - инфинитивные группы и обороты.	4	ОК 3, ОК 4, ОК 9
Раздел 2. Профессионально - ориентированный раздел		50	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 9, ОК 10
Тема 6 Введение в экономическую теорию	Практические занятия №6 Введение в экономическую теорию. Потребности человека. Товары и виды товаров. Предмет и задачи экономики. Экономика ФРГ Лексический материал по теме. Грамматический материал: - причастные обороты; - распространенное определение	10	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 10
	Самостоятельная работа №1: - чтение и перевод текстов; - выписать, перевести и выучить новые слова;	2	

	- передать краткое содержание текста.		
Тема 7 Рыночная экономика	Практические занятия №7 Рыночная экономика. Централизованно-административная экономика. Рыночная цена и ценообразование. Социальная рыночная экономика. Лексический материал по теме. Грамматический материал: - склонение имен существительных (повторение)	8	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 10
Тема 8 Деньги. Валюта. Европейская валютная система	Практические занятия №8 Деньги. Возникновение денег. Функции денег. Платежный оборот. Инфляция. Дефляция. Застой. Лексический материал по теме. Грамматический материал: - склонение имен прилагательных (повторение)	10	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 10
Тема 9 Предприятие как составляющая экономики	Практическое занятие №9 Понятие «Предприятие». Функции предприятия как составляющей экономики. Виды предприятий. Структура и организация промышленного предприятия. Частное предприятие. Фирма. Лексический материал по теме. Грамматический материал: - классификация придаточных предложений (повторение).	10	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 9, ОК 10
Тема 10 Бухучет и аудит	Практическое занятие №10 Задачи и методы бухучета. Баланс. Амортизация. Бюджет предприятия. Лексический материал по теме. Грамматический материал: - предлоги; - сослагательное наклонение.	10	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 10
	Всего:	70	

2.3 Методические рекомендации по организации изучения дисциплины

В целях реализации компетентностного подхода при преподавании учебной дисциплины «Иностранный язык (немецкий) в профессиональной деятельности» используются современные образовательные технологии: информационные технологии (компьютерные презентации), технологии развивающего обучения, технологии проблемного обучения. В сочетании с самостоятельной работой обучающихся для формирования и развития общих компетенций применяются активные и интерактивные формы проведения занятий (групповая консультация, разбор конкретных ситуаций, групповая дискуссия).

Для проведения текущего контроля знаний и умений используется просмотр и оценка практических работ, выполненных обучающимися на занятиях в аудитории и выполненных самостоятельно во внеаудиторное время. Для проведения промежуточной аттестации используется устные, письменные или комбинированные способы оценки уровня достижения результатов освоения учебной дисциплины.

Основой учебной дисциплины являются практические занятия и самостоятельная работа, рекомендации по проведению которых представлены в соответствующих методических рекомендациях, являющихся составной частью учебно-методического комплекса. Также закрепить материал, выработать навыки самостоятельной аналитической и практической работы и сформировать более глубокую систему знаний помогает знакомство с основной и дополнительной литературой по данной дисциплине.

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Требования к материально-техническому обеспечению дисциплины

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета «Кабинет иностранного языка»:

Оборудование учебного кабинета «Кабинет иностранного языка»:

Технические средства обучения: ПК, магнитофон, мультимедийное оборудование.

Учебно-наглядные пособия: учебно-методический комплекс по дисциплине, раздаточный материал по темам, таблицы, карты, тематические плакаты.

Специализированная мебель: столы и стулья по количеству обучающихся, рабочее место преподавателя, учебная доска.

3.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная литература:

1. Винтайкина, Р. В. Немецкий язык (B1) : учебное пособие для среднего профессионального образования / Р. В. Винтайкина, Н. Н. Новикова, Н. Н. Саклакова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 377 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12125-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/471604> (дата обращения: 16.08.2021)

2. Иванов, А. В. Немецкий язык для менеджеров и экономистов : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. В. Иванов, Р. А. Иванова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 161 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09892-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/471487> (дата обращения: 16.08.2021).

Дополнительная литература:

1. Катаева, А. Г. Грамматика немецкого языка (A1) : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. Г. Катаева, С. Д. Катаев. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 136 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09472-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470653> (дата обращения: 16.08.2021).

2. Немецкий язык для экономистов (A2-B1) : учебник для среднего профессионального образования / Ж. Б. Жалсанова [и др.] ; под научной редакцией К. Шпренгера. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 463 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06824-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474201> (дата обращения: 16.08.2021).

Программное обеспечение

Наименование программного продукта	Обоснование для использования (лицензия, договор, счёт, акт или иное)	Дата выдачи
Microsoft Windows 10 for Educational Use	Dreamspark (Imagine) № 370aef61-476a-4b9f-bd7c-84bb13374212	30.04.2015
Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition. 500-999. Node 1 year Educational Renewal License	Договор №148/ЕП(У)20-ВБ, ICIC-200914-092322-497-674	11.09.2020
Zoom	Договор №363/20/90/ЕП(у)20-ВБ	04.06.2020
Подписка Microsoft Office 365	свободно распространяемое для вузов	-
Adobe Acrobat	свободно распространяемое	-
Teams	свободно распространяемое	-
Zoom	свободно распространяемое	-

Наименование ресурса	Договор	Срок договора
Профессиональные базы данных		
Электронный каталог научной библиотеки http://mars.novsu.ac.ru/MarcWeb/	База собственной генерации	бессрочный
База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» https://www.biblio-online.ru	Договор № 4431/05/ЕП(У)21 от 17.03.2021	31.12.2021

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Формы и методы контроля и оценки результатов обучения

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и контрольных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных устных заданий.

Текущий контроль проводится в форме устного опроса, выполнения индивидуальных домашних заданий по темам, контрольных работ, тестовых заданий.

Итоговая аттестация по дисциплине проводится в соответствии с учебным планом в форме дифференцированного зачета в 3 семестре.

Таблица 4 – Формы и методы контроля и оценки результатов обучения

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Коды формируемых общих и профессиональных компетенций	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
уметь: общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы; переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности; самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас.	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ОК 10	Формы контроля: устный и письменный Методы контроля: устный опрос (монологическое и диалогическое высказывание, работа с текстом), контрольная работа, тестовое задание, представление продукта, практические задания по работе с информацией, документами, литературой; Методы оценки результатов обучения: - накопительная система баллов, на основе которой выставляется итоговая отметка. - традиционная система отметок в баллах за каждую выполненную работу, на основе которых выставляется итоговая отметка
Знать лексический (1200-1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности.	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ОК 10	

4.2 Рекомендации по использованию оценочных средств

а) Контрольная работа

За письменные работы (контрольные работы, тестовые работы, словарные диктанты) оценка вычисляется исходя из процента правильных ответов:

- Оценка «2» 49% и менее
 Оценка «3» от 50% до 69%
 Оценка «4» от 70% до 90%
 Оценка «5» от 91% до 100%

Пример контрольной работы

Критерии оценки	Кол-во баллов	Кол-во вариантов заданий
Количество правильных ответов	47	1 (индивидуальная посадка обучающихся)

Тема 1 Описание людей: друзей, родных и близких

Содержание задания: выполнение контрольной работы по теме.

Контрольная работа

- I. Ergänzen Sie den unbestimmten Artikel und das Adjektiv mit der richtigen Endung.
- Annas Vater trägt (*schwarz*) Anzug mit (*blau*) Krawatte und hat ... (*hell*) Haare.
 - Der Bruder von Cornelia hat (*braun*) Hose und (*weiß*) Hemd an.
 - Helga trägt ... (*blau*) Jeans und (*rot*) T-Shirt.
 - Peter hat (*braun*) Mantel und (*schwarz*) Pullover an.
 - Olivia hat ... (*blond*) Haare, (*braun*) Jacke und (*rot*) Hose.
 - Walter trägt (*blau*) Mütze und (*rot*) Pullover.
 - Monika mag grün: sie hat (*grün*) Kleid, (*grün*) Hut und ... (*grün*) Schuhe..
- II. Ergänzen Sie die Endungen der Adjektive.
- Die braun... Hose passt gut zu den schwarz... Schuhen.
 - Martin ist der sympathisch... Mann in dem hell... Hemd und der grün... Krawatte.
 - Wer ist das hübsch... Mädchen mit dem rot... Rock und der blau... Jacke?
 - Kennst du den schlank... Jungen mit der rund... Brille und den blond... Haaren?
 - Was gefällt dir besser? Das rot... Kleid oder der blau... Rock?
- III. Wie heißt das Gegenteil?
- dick a) langweilig
 - nett b) ruhig
 - klug c) dünn
 - schön d) schwer
 - sauber e) lustig
 - alt f) unsympatich
 - traurig g) dumm
 - nervös h) jung
 - interessant i) häßlich

10. leicht		j) schmutzig							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

IV. Was passt nicht?

1. Gesicht: schmal-rund-stark-breit
2. Augen: groß-klein-schmal-schlank
3. Nase: rund-lang-breit-kurz-dick-klein
4. Beine: lang-dünn-schlank-groß-dick-kurz
5. Mensch: groß-kurz-klein-schlank-dünn-dick

V. Was findet man bei einem Menschen positiv, was negativ?

positiv	negativ

Lustig, sympatisch, dumm, intelligent, freundlich, langweilig, unsympatisch, häßlich, attraktiv, ruhig, hübsch, schön, schlank, dick, komisch, nervös, gemütlich, unfreundlich, klug, nett

VI. Was passt? Ergänzen Sie.

finden aussehen sein

1. Jens ... ich langweilig...
2. Vera ... sympatisch ...
3. Anna ... blond ...
4. Gerd ... ich attraktiv ...
5. Ute ... intelligent ...
6. Paul ... 30 Jahre alt...
7. Vera ... 1 Meter 64 groß ...
8. Gerd ... traurig ...
9. Paul ... ich häßlich ...
10. Karin ... größer als Renate ...

б) Устный индивидуальный опрос

Устные ответы оцениваются по пяти критериям:

1. Содержание (соблюдение объема высказывания, соответствие теме, отражение всех аспектов, указанных в задании, стилевое оформление речи, аргументация, соблюдение норм вежливости).
2. Взаимодействие с собеседником (умение логично и связно вести беседу, соблюдать очередность при обмене репликами, давать аргументированные и развернутые ответы на вопросы собеседника, умение начать и поддерживать беседу, а также восстановить ее в случае сбоя: переспрос, уточнение);
3. Лексика (словарный запас соответствует поставленной задаче и требованиям данного года обучения языку);

4. Грамматика (использование разнообразных грамматических конструкций в соответствии с поставленной задачей и требованиям данного года обучения языку);

5. Произношение (правильное произнесение звуков немецкого языка, правильная постановка ударения в словах, а также соблюдение правильной интонации в предложениях)

Диалог

Критерии оценки	Кол-во вопросов/баллов	Кол-во вариантов заданий
Объем раскрытия темы	1	1
Логичность построения диалогического общения в соответствии с коммуникативной задачей		
Умения речевого взаимодействия с партнером: способность начать, поддержать и закончить разговор		
Соответствие лексических единиц и грамматических структур поставленной коммуникативной задаче.		
Отсутствие практических ошибок.		
Понятность речи: практически все звуки произносятся правильно, соблюдается правильная интонация		
Примерный объем диалога: не менее 15 развернутых предложений		

Пример задания

Тема 3 Повседневная жизнь

Содержание заданий: подготовить диалог по теме «Мои планы на выходные»

Монологическое высказывание

Критерии оценки	Кол-во вопросов/баллов	Кол-во вариантов заданий
Объем раскрытия темы	1	1
Логичность построения монологического высказывания в соответствии с коммуникативной задачей		
Соответствие лексических единиц и грамматических структур поставленной коммуникативной задаче.		
Отсутствие практических ошибок.		
Понятность речи: практически все звуки произносятся правильно, соблюдается правильная интонация		
Примерный объем монологического высказывания: не менее развернутых 15 предложений		

Пример задания

Тема 5 Образование в Германии, среднее профессиональное образование

Содержание заданий: подготовить монологическое сообщение на тему «Мой колледж»

в) Чтение и перевод текста

Основным показателем успешности овладения чтением является степень извлечения информации из прочитанного текста.

Критерии оценки	Кол-во вопросов/баллов	Кол-во вариантов заданий
содержательный аспект: понять основное содержание оригинального текста, выделить основную мысль, определить основные факты, догадаться о значении незнакомых слов из контекста, либо по словообразовательным элементам, либо по сходству с родным языком	1	2
процессуальный план: темп чтения, произношение		

Пример задания

Тема 2 Межличностные отношения

Содержание заданий: работа с текстом по теме.

Прочитайте, переведите текст, выполните задание после прочтения. Выделите основную мысль и составьте краткий пересказ. Выскажите свою точку зрения по теме.

г) защита проектов в форме презентаций в формате Power Point

При оценке задания учитывается уровень сформированности навыков проектной деятельности.

Критерии оценки	Кол-во вопросов/баллов	Кол-во вариантов заданий
Оформление презентации (стиль, фон, использование цвета, анимационные эффекты, содержание информации, расположение информации на слайде, шрифт, способы выделения, объем, виды слайдов)	1	1
Содержание (соответствие содержания заявленной теме, глубина раскрытия темы, грамотность изложения)		
Представление проекта (степень владения материалом, логичность изложения материала, грамотность изложения (фонетическая, грамматическая, лексическая правильность речи), коммуникативные качества докладчика)		

Пример задания

Тема 1 Описание людей: друзей, родных и близких

Содержание задания: подготовить проект «Лучший друг»: (презентация в Point Power) и представить готовый продукт.

д) Творческие письменные работы

Творческие письменные работы (письма, разные виды сочинений, эссе, проектные работы, в т. ч. в группах) оцениваются по пяти критериям:

Содержание (соблюдение объема работы, соответствие теме, отражены ли все указанные в задании аспекты, стилевое оформление речи соответствует типу задания, аргументация на соответствующем уровне, соблюдение норм вежливости).

Организация работы (логичность высказывания, использование средств логической связи на соответствующем уровне, соблюдение формата высказывания и деление текста на абзацы); Лексика (словарный запас соответствует поставленной задаче и требованиям данного года обучения языку);

Грамматика (использование разнообразных грамматических конструкций в соответствии с поставленной задачей и требованиями данного года обучения языку);

Орфография и пунктуация (отсутствие орфографических ошибок, соблюдение главных правил пунктуации: предложения начинаются с заглавной буквы, в конце предложения стоит точка, вопросительный или восклицательный знак, а также соблюдение основных правил расстановки запятых).

Пример творческой письменной работы

Тема 4 Страноведение. Россия и Германия в сравнении

Содержание заданий: подготовить письменное сообщение по теме «Федеральные земли Германии»:

е) Тестовые задания

При выполнении тестовых заданий необходимо обращать внимание на то, что возможен только один правильный вариант ответа. Время на выполнение тестовых заданий ограничено.

Критерии оценки	Кол-во вопросов	Кол-во вариантов заданий
Правильность ответа на вопросы	19	2

Тема 6 Введение в экономическую теорию

Содержание заданий: тестовые задания

I. Ordnen Sie zu:

1. den Erfolg erreichen	b) удовлетворение потребностей
2. der Konsument	b) товар
3. Entscheidungen treffen	c) производитель
4. die Befriedigung der Bedürfnisse	d) объявить о банкротстве
5. der Produzent	e) потребитель
6. das Gut	f) дефицит
7. Konkurs anmelden	g) достигать успеха
8. der Mangel	h) принимать решения
1. die Arbeitslosigkeit	i) покупательная способность
2. die Kaufkraft	a) безработица

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

II. Ergänzen Sie das Substantiv.

1) erzielen	a. Rente b. Mittel c. Erfolg
2) produzieren	a. Waren b. Ausbildung

	c. Wirtschaft
3) ausüben	a. Impulse b. Profite c. Einfluß
4) einnehmen	a. Platz b. Fragen c. Deckung
5) lösen	a. Fragen b. Waren c. Hersteller
6) anmelden	a. Konkurs b. Prinzip c. Erfolg

1	2	3	4	5	6

III. Ergänzen Sie die Sätze:

- 1) die Deckung 2) Verbraucher 3) treffen 4) das Wesen 5) Platz 6) lösen 7) wirkt...ein 8) nimmt...ein
 1. Unternehmer und (1) müssen die Grundfragen des Wirtschaftens (2)
 2. Die Wirtschaft (3) ... auf den Menschen ...
 3. Jeder Unternehmer muss viele wirtschaftliche Entscheidungen (4).....
 4. (5)... des menschlichen Bedarfs ist (6).... jeder Wirtschaft.
 5. Jeder Mensch, der arbeitet und jeder, der nicht mehr arbeitet, (7) ... in der Wirtschaft einen bestimmten (8)

1	2	3	4	5	6	7	8

IV. Sind die Aussagen richtig oder falsch?

- 1) es stimmt 2) es stimmt nicht.
 1. Die Wirtschaft beeinflusst den Menschen, der Mensch beeinflusst die Wirtschaft nicht.
 2. Das Wesen der Wirtschaft ist Profite zu machen.
 3. Der Rentner oder der Kranke (jeder Mensch, der nicht mehr arbeitet) ist aus der Wirtschaft ausgeschlossen.
 4. Das ökonomische Prinzip besteht aus Teilen.
 5. Jeder Unternehmer muß genau wissen: was, für wen, und wie er produzieren soll.
 6. Jeder Verbraucher ist gezwungen, jeden Tag wirtschaftliche Entscheidungen zu treffen.

1	2	3	4	5	6

V. Выберите из приведённого списка термины, соответствующие данным определениям:

Definition	Begriff
1. Ein geplanter Erfolg mit dem geringsten Einsatz an Mitteln.	

2. Die Deckung des menschlichen Bedarfs.	
3. Die Gesamtheit aller Einrichtungen und Maßnahmen zur planvollen Deckung des menschlichen Bedarfs an Gütern.	

- 1) Maximalprinzip
- 2) Minimalprinzip
- 3) das Wesen der Wirtschaft
- 4) Wirtschaft
- 5) die Aufgaben der Wirtschaft

Дифференцированный зачет (итоговая аттестация)

При подготовке к дифференцированному зачету можно использовать как конспекты, так и литературу, указанную в рабочей программе дисциплины, в том числе, из дополнительного списка. Разрешается также пользоваться дополнительными достоверными источниками информации, в том числе, размещенными в сети Интернет.

Билеты для дифференцированного зачета содержат в себе 2 практических задания: монологическое высказывание по теме и текст с лексико-грамматическим заданием. Задания подготовлены с учетом пройденных лексических и грамматических тем по программе учебной дисциплины «Иностранный язык».

При оценке ответа учитывается умение ясно, логично и точно строить высказывание по предложенной теме на иностранном языке, умение читать на немецком языке и переводить тексты профессиональной направленности, умение применять полученные знания при выполнении практического задания.

Критерии оценки	Кол-во билетов
Умение строить монологическое высказывание по теме (решение коммуникативной задачи (содержание), организация высказывания, языковое оформление высказывания)	10
содержательный аспект: понять основное содержание оригинального текста, выделить основную мысль, определить основные факты, догадаться о значении незнакомых слов из контекста, либо по словообразовательным элементам, либо по сходству с родным языком	
процессуальный план: темп чтения, произношение	

Перечень вопросов для подготовки к дифференцированному зачету (итоговая аттестация):

1. Монологическое сообщение по теме

- 1) Введение в экономическую теорию
- 2) Товары и виды товаров
- 3) Предмет и задачи экономики
- 4) Производственные факторы: природа, труд, капитал
- 5) Рыночная экономика
- 6) Деньги. Валюта.
- 7) Предприятие как составляющая экономики: функции, виды, структура
- 8) Бухучет: задачи и методы
- 9) Баланс
- 10) Аудит. Виды аудита

2. Texte für das Lesen und Übersetzen:

Text 1.

Interkulturelle Herausforderungen – Weltmarkt Kölner Messe

Einer der führenden Messeplätze in Europa und Übersee heißt Köln. Köln ist heute für über 20 Branchen und Wirtschaftszweige weltweit der Messeplatz Nr. 1.

Mit 36 internationalen Messen und Ausstellungen im Programm ist der Messeplatz Köln weltweiter Umschlagplatz für Waren, Dienstleistungen und Informationen. 30.000 ausstellende Unternehmen, davon 50 - 60% aus dem Ausland, sind dabei regelmäßig beteiligt. Ihr Angebot trifft mit der Nachfrage von 2 Millionen Einkäufern und Fachbesuchern aus 160 Ländern zusammen. Köln hat mit über 30% unter allen bundesdeutschen Messeplätzen den höchsten Anteil an internationalen Besuchern. Doch die hohen Besucherzahlen allein garantieren dem Aussteller und Fachbesucher noch keine erfolgreiche Messe. Wichtig ist, dass eine große Anzahl kompetenter Fachleute zusammenkommt. Die Kölner Messe hat sich mit großem Erfolg auf weltweit bedeutende Fachmessen spezialisiert. Über 90% der exportfähigen Weltproduktion einer Branche sind auf den jeweiligen Leitmessen vertreten. Nahezu die Hälfte der Messethemen befasst sich mit Hightech- und Investitionsgüterbereichen. Auf 260.000 Quadratmetern bieten sich dem Messebesucher Märkte, die einen umfassenden Überblick über das Angebot einer Branche ermöglichen. Mit den jeweils zu den Messen gehörenden Fachkongressen ist Köln auch Gesprächsforum der Entscheidungsträger aus aller Welt. Mit Blick auf den gemeinsamen Binnenmarkt und auf die Neuorientierung der Staaten Osteuropas bedeutet dies: Die internationalen Fachmessen in Köln sind ein ideales Tor zu den Märkten zwischen Rom und London, zwischen Paris und Moskau und weit darüber hinaus in alle Kontinente.

ÜBUNG 1:

Ergänzen Sie die fehlenden Begriffe im Text.

Exponate, Messestand, Ausstellungsfläche, Aussteller, Fachbesucher, Branche, Messebeteiligung, Märkte

Messen sind _____. Auf einer Fachmesse zeigen viele _____ aus einer _____ ihr Angebot. Auf den großen Messen, z.B. der Computermesse „Cebit“ in Hannover, stellen auf über 300.000 Quadratmetern _____ rund 6.000 Firmen ihre _____ aus. Am _____ können _____ aus aller Welt sich über die neuesten Produkte informieren. Es gibt also viele Gründe für eine _____.

Text 2.

Vom Computerfreak zum erfolgreichen Unternehmer

Bill Gates schrieb schon als Student fleißig Computerprogramme, machte daraus bald ein Geschäft und war der Chef von Microsoft, dem Softwareunternehmen, das vor allem durch sein Betriebssystem „Windows“ bekannt wurde.

Ganz ähnlich wie Bill Gates begannen Sascha Hancke und Jürgen Peter ihre Karriere in Aachen. Schon als Schüler beschäftigten sich die beiden Freunde am liebsten mit Computern. Als sie begannen, in Aachen Informatik zu studieren, verkauften sie nebenbei Computer – und das mit so viel Erfolg, daß sie irgendwann ein richtiges Unternehmen gründeten:

Die „Hancke und Peter Gesellschaft für Informationstechnik mit beschränkter Haftung“, kurz die Hancke und Peter GmbH. Heute sind Sascha Hancke und Jürgen Peter Anfang dreißig und leiten ein Unternehmen mit hundertzwanzig Beschäftigten. In ihrer Branche, den EDV-Dienstleistungen, gehören sie zu den fünfzig größten Unternehmen in Deutschland.

Wie bringt man es vom Computerfreak zum erfolgreichen Unternehmer? Man braucht Mut zum Risiko, gute Ideen und Geschäftssinn, und man braucht vor allem Geld. In der Regel von einer Bank - fast kein Unternehmen in Deutschland kommt nämlich ohne den Kredit von einer Bank aus. Verweigert die Bank einen Kredit, droht dem Unternehmensdasein bald ein jähes Ende. Das erlebten auch Sascha Hancke und Jürgen Peter in ihren ersten Jahren als Unternehmer, vor gut zehn Jahren. Sascha Hancke und Jürgen Peter hatten damals einen Computerladen in der Aachener Innenstadt. Zunächst verkauften sie Computer zu günstigen Preisen vor allem an Studenten der Technischen Hochschule. Doch mit dem Verkauf von

Computern allein ließ sich nicht genug Geld verdienen. Deshalb boten sie zusätzlich noch alle Dienstleistungen rund um den Computer an, sogenannte Systemlösungen. Hancke und Peter boten einen Kunden nicht nur gründlich vor dem Kauf, sondern stellten auch alle Geräte auf, installierten sämtliche Programme und übernahmen schließlich auch die Wartung und Reparatur der Computeranlage. Der Bedarf nach solchen Dienstleistungen war groß, denn immer mehr Betriebe und Büros arbeiteten mit Personalcomputern.

Die Hancke und Peter GmbH steigerte den Umsatz rasch – und trotzdem waren ihre Ausgaben zunächst höher als die Einnahmen. Der Grund: Viele Lieferanten verlangten sofortige Bezahlung bei Lieferung. Ihre Kunden andererseits zahlten oft erst nach einigen Wochen. Hancke und Peter mussten die Ware also vorfinanzieren und überzogen deshalb ihr Bankkonto sogar über das Limit hinaus.

ÜBUNG 1:

Beantworten Sie die Fragen zum Text:

1. Wann schrieb Bill Gates schon Computerprogramme?
2. Was studierten die beiden Freunde?
3. Was machten Hancke und Peter in ihrer Studienzeit nebenbei?
4. Wie viele Mitarbeiter haben sie heute?
5. Woher bekommt ein junges Unternehmen Geld?

Text 3.

Formen der internationalen Zusammenarbeit

Viele Märkte in Deutschland und den westlichen Industrienationen sind gesättigt.

Deshalb müssen die erzeugten Produkte auf dem internationalen Markt abgesetzt werden. Für Deutschland als rohstoffarmes Land ist der Export schon seit vielen Jahren von großer Bedeutung und wird wahrscheinlich noch an Bedeutung zunehmen. Die Ware wird also in Deutschland hergestellt und dann an Kunden im Ausland geliefert, die hoffentlich viel Freude an ihrem Produkt „made in Germany“ haben werden.

Wenn man sich ein ausländisches Produkt kauft, hat man vielfach Angst, dass der Servicemangelhaft sein könnte. Damit Kundendienst im Ausland gewährleistet ist, schaffen viele Firmen auch Auslandsniederlassungen, die dann die Kunden betreuen und gleichzeitig auch den Verkauf ankurbeln sollen sowie für eventuell notwendige Logistik zuständig sind.

In Osteuropa finden wir häufig die Form eines Joint Ventures, ein Unternehmenszusammenschluss mit einem ausländischen Partner. An diesem Zusammenschluss kann die deutsche Firma zu einem ganz unterschiedlichen Prozentsatz beteiligt sein, oft sind es 50%, also in Form einer Gleichheitsbeteiligung, aber auch Minderheits- oder Mehrheitsbeteiligungen sind denkbar.

Eine relativ neue, aber heute sehr akzeptierte, häufig zu findende Form der Kooperation ist das sogenannte Franchising. Bei dieser Art der Zusammenarbeit stellt die Mutterfirma gegen eine Gebühr verschiedene Dienstleistungen zur Verfügung. Meist ist es das Marketingkonzept, aber auch die Organisation und der Aufbau der Läden sind bei so einem Franchiseunternehmen auf der ganzen Welt gleich.

Etwas länger gibt es dagegen schon die sogenannten Lizenzverträge, wo die Nutzungsrechte an bestimmten Warenzeichen oder Patente verkauft worden sind.

Im Rahmen der Globalisierung wird nicht nur der Umfang der internationalen Zusammenarbeit wachsen, es werden sich wohl auch noch vielfältige neue Formen herausbilden.

ÜBUNG 1:

Bitte ordnen Sie mit Hilfe des Textes den Begriffen der linken Spalte die richtige Erläuterung der rechten Seite zu.

1. Joint Venture	A) Stützpunkt im Ausland: in der Regel für Verkauf, Service, Logistik
2. Export	B) Unternehmenszusammenschluss
3. Lizenzverträge	C) Kontrakt-Management, Nutzung von Marketing- und Organisationskonzepten gegen Bezahlung
4. Franchising	D) Herstellung des Produktes im Inland, Verkauf im Ausland

5. Auslandsniederlassung	E) Recht zur Nutzung von Patenten, Warenzeichen, technischem und kaufmännischem Know-how
--------------------------	--

Text 4.

Investitionen in die Zukunft

Die Direktinvestition ist die weitreichendste Form unternehmerischer Tätigkeit im Ausland. Auch deutsche Unternehmen haben in den letzten Jahren ihre Auslands-aktivitäten massiv verstärkt. Die Ziele einer Auslandsinvestition können ganz unterschiedlich sein und müssen gründlich analysiert und gegen mögliche Risiken abgewogen werden.

Deutsche Unternehmen investieren vor allem deshalb in den Reformländern Mittel- und Osteuropas, weil sie dort interessante neue Märkte sehen. Man denke an den Bedarf an Maschinen für die Modernisierung von Fabriken oder die verstärkte Nachfrage nach Konsumartikeln. Viele Unternehmer erhoffen sich trotz komplizierterer Rahmenbedingungen gute Geschäfte.

Natürlich sind die Arbeitskosten ein bedeutender Faktor, aber sie sind nicht mehr der wichtigste. Was die Nachbarländer Deutschland für Investitionen besonders interessant macht, ist die Kombination von niedrigen Arbeitskosten und der räumlichen Nähe zum heimischen Markt. So errichten viele Unternehmen Produktionsstätten in Polen und Tschechien und liefern die Erzeugnisse als Vor- oder Endprodukte nach Deutschland.

Seit dem Ende des kalten Krieges investieren immer mehr ausländische Unternehmen in Mittel- und Osteuropa, vor allem in Ungarn, Tschechien und Polen. Zwischen 1989 und 1995 flossen rund 12,8 Milliarden Mark an Direktinvestitionen nach Osteuropa. 1995 allein waren es 4,3 Milliarden DM, das ist fast dreimal so viel wie beispielsweise in Asien.

ÜBUNG 1:

Entscheiden Sie, ob die folgenden Aussage richtig oder falsch sind.

	Richtig	Falsch
1. Deutsche Unternehmer investieren vor allem wegen der neuen Märkte in Osteuropa.		
2. Nach einer Umfrage des Instituts der deutschen Wirtschaft setzen die Unternehmer das Erschließen neuer Märkte an die erste Stelle.		
3. Maschinen für die Modernisierung kauft man allerdings meist in Asien.		
4. Man ist sicher, daß Konsumgüter in Osteuropasehr stark nachgefragt werden.		
5. Auch die Rahmenbedingungen in den Reformländern sind heute nicht mehr schwieriger als die in Westeuropa.		
6. Niedrige Arbeitskosten sind besonders wichtig, der Transportweg spielt eine nebengeordnete Rolle.		
7. Ungarn, Tschechien und Rumänien sind die Hauptzielländer der Auslandsinvestoren.		
8. Zwischen 1989 und 1995 investierte man 12,8 Millionen DM in Osteuropa.		

Text 5.

Anita Roddick: Die Frau, die aus Bananen Shampoo macht.

Vor 26 Jahren gründete Anita Roddick, 57, die Kosmetikkette "**The Body Shop**". Inzwischen gibt es 1730 Filialen in 49 Ländern. Doch Roddick will nicht nur duftende Cremes verkaufen, sondern damit auch die Welt verbessern.

Die Welt verbessern - stand das am Anfang Ihrer Geschäftsidee?

Nein, sondern schlicht der Wille zum Überleben. Mein Mann Gordon wollte sich einen Lebenstraum erfüllen und auf einem Pferd quer durch Südamerika reiten. Ich zog es vor, mit den Kindern daheim zu bleiben, und so kam es, dass ich uns alleine versorgen musste. Ich wollte zu meinen eigenen Bedingungen Geld verdienen, ohne mich verkaufen zu müssen. Die beste Möglichkeit dafür schien mir, ein Geschäft aufzumachen, obwohl ich keine große Ahnung von Betriebswirtschaft hatte.

Wovon hatten Sie denn Ahnung?

Meine beste Ausbildung war es zu reisen: Ich bin drei Jahre lang quer durch die Welt gefahren und habe mit Ureinwohnern gelebt. Dort hörte ich viele schöne Geschichten über den Körper und seine Pflege - wie man die Haare wäscht ohne Shampoo, oder wie man mit bestimmten Pflanzen seine Haut am schönsten zum Strahlen bringt. Da hatte ich die Idee, dieses Wissen für eine neue Kosmetiklinie zu benutzen.

Was empfehlen Sie Leuten, die ein Geschäft aufmachen wollen?

Sie müssen wissen, dass man als Unternehmer viel mit einem Verrückten gemeinsam hat: Man sieht Dinge, Visionen, die sonst niemand sieht. Das ist die Grundlage. Es ist außerdem ganz wichtig zu betonen, was dich besonders macht. Dem Bodyshop hat es sehr geholfen, diese Unterschiede als gute Verkaufsargumente buchstäblich vom Dach herunter zu rufen: "Recycling!" und "Keine Tierversuche!".

Erfolg gibt es nicht umsonst. Welchen Preis mussten Sie zahlen?

Meine Familie würde jetzt sagen, dass wir nicht viel Freizeit zusammen verbringen, weil ich immer unterwegs bin. Letztlich bestimmen wir selbst durch unsere Entscheidungen, welchen Preis - sei er finanziell, moralisch oder emotional - wir zahlen wollen. Ich bereue wenig. Das mag daran liegen, dass ich keinen Unterschied zwischen Stress und Enthusiasmus kenne. Ich stehe hinter meiner Entscheidung, keine Hausfrau zu sein. Ich sage mir immer: Du hast nur ein Leben, betrachte es nicht als Generalprobe.

ÜBUNG 1:

Beantworten Sie folgende Fragen:

1. Wann gründete Anita Roddick ihre Kosmetikkette "The Body Shop"?
2. Was stand am Anfang Ihrer Geschäftsidee?
3. Warum musste sie sich und ihre Kinder allein versorgen?
4. Welche Idee hat sie für ihre neue Kosmetiklinie benutzt?
5. Warum verbringt sie jetzt wenig Zeit mit ihrer Familie?

Text 6.

Der Betriebsrat

Das Betriebsverfassungsgesetz regelt die Interessenvertretung der Arbeitnehmer in einem Betrieb der privaten Wirtschaft. Alle Arbeitnehmer eines Betriebes, in dem mindestens fünf ständige wahlberechtigte Mitarbeiter beschäftigt sind, können einen Betriebsrat wählen. Die Amtszeit des Betriebsrates beträgt 4 Jahre. Wie groß der Betriebsrat ist, richtet sich nach der Zahl der Mitarbeiter. So besteht er in Betrieben mit 5 bis 20 Arbeitnehmern nur aus einer Person, in Großbetrieben mit 10.000 Mitarbeitern dagegen aus 33 Mitgliedern.

Die Rechte des Betriebsrates lassen sich in Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte unterscheiden, dazu gehört das Recht auf Information und Anhörung. So muss der Arbeitgeber den Betriebsrat über alles informieren, was für den Arbeitnehmer von Bedeutung ist. Beratungsrechte stehen dem Betriebsrat zu, wenn es um Fragen der Personalplanung, um neue technische Anlagen oder um Arbeitsverfahren geht. Auch bei Einstellungen und Kündigungen hat der Betriebsrat weitgehende Mitwirkungsrechte.

So versuchen Arbeitnehmervertreter zusammen mit der Firmenleitung bei drohenden Kündigungen Nachteile für die Arbeitnehmer abzuwenden. Durch Umschulung oder innerbetriebliche Umsetzung, aber auch durch Frührente für die älteren Kollegen sowie durch die sogenannte Altersteilzeit gelingt es oft, Entlassungen zu vermeiden. Kommt es dann doch zu Kündigungen, handeln Betriebsrat und Unternehmensleitung einen sogenannten Sozialplan aus. Wer seinen Arbeitsplatz verliert, bekommt vom Werk meistens eine Abfindung von mehreren tausend Mark.

Echte Mitbestimmungsrechte hat der Betriebsrat in Fragen der Ordnung des Betriebes, z.B. Beginn und Ende der täglichen Arbeitszeit, Schicht- und Urlaubsregelung.

Betriebsrat und Arbeitgeber sollen vertrauensvoll zusammenarbeiten zum Wohle der Arbeitnehmer und des Betriebs.

ÜBUNG 1:

Welche Aussage ist richtig (R) und welche falsch (F)?

	Richtig	Falsch
1. Der Arbeitgeber bestimmt einen Betriebsrat.		
2. Der Betriebsrat wird auf 4 Jahre von der Belegschaft gewählt.		
3. Jeder Betrieb kann einen Betriebsrat wählen.		
4. Der Betriebsrat berät den Arbeitgeber bei Einführung neuer Technologien.		
5. Der Betriebsrat stellt einen Sozialplan auf.		
6. Der Arbeitgeber bestimmt die Arbeitszeit in einem Betrieb.		
7. Jeder Betriebsrat besteht aus 5 Mitgliedern.		
8. Bei Kündigungen wird oft eine Abfindung gezahlt.		

Text 7.

Der Kiosk – Alles unter einem Dach

In Deutschland gibt es etwa 25.000 Kioskbetriebe. Diese kleinen Geschäfte erwirtschaften einen Umsatz von rund 10 Milliarden DM pro Jahr. Fast jeder Kiosk ist ein Familienbetrieb, d.h. die Kioskbesitzer betreiben ihren Kiosk selbst. Sie beschäftigen nur sehr selten Angestellte, denn ihr Verdienst ist nicht groß genug, um Personal bezahlen zu können. Wenn andere auf dem Weg zur Arbeit sind und in den Geschäften noch nichts los ist, hat der Tag für einen Kioskbesitzer schon längst begonnen. Ein Kiosk lebt hauptsächlich von seinen Stammkunden, also den Leuten, die regelmäßig mindestens einmal am Tag kommen. Wichtig für Überleben und Erfolg eines Kiosks ist seine örtliche Lage, der Standort. Liegt der Kiosk an einer vielbefahrenen Durchgangsstraße, an einer Haltestelle von U-Bahn, Autobus oder Eisenbahn, vielleicht noch dazu in der Nähe eines Wohngebietes, einer Fabrik, eines großen Verwaltungsgebäudes oder einer Schule, dann ist der Standort gut.

Neben dem richtigen Standort ist die Persönlichkeit des Kioskbetreibers ein weiterer wesentlicher Faktor für den Erfolg. Ein gutes Verhältnis zwischen dem Kioskbetreiber und seiner Kundschaft ist daher sehr wichtig.

Ein Kiosk darf in Deutschland praktisch alles verkaufen — außer frischen und verderblichen Lebensmitteln. Doch auch hierfür gibt es Möglichkeiten und Ausnahmen. Artikel wie z.B. Tageszeitungen, Zeitschriften, Tabakwaren, Süßigkeiten, Getränke — alkoholfreie wie Cola, Fanta, Mineralwasser, aber auch Wein, Schnaps, Bier in verschiedenen Sorten — findet man in jedem Kiosk.

Kiosk-Geschäften, die jedoch allein auf diese Artikel setzen, gehört nicht mehr die Zukunft. Deshalb nehmen immer mehr Kioskbetreiber auch andere Waren und Angebote in ihr Sortiment, für das es in Deutschland auch spezialisierte Fachgeschäfte gibt, z.B. Kaffee einer bestimmten Marke oder Geschenkartikel. Oder sie vermitteln manchmal sogar Reisen. Andere wiederum bieten ihrer Kundschaft sonntags frische Brötchen und Kuchen an, wenn es in der näheren Umgebung keinen Bäcker gibt, der zu ähnlichen Zeiten geöffnet hat.

Ein Kiosk ist völlig abhängig von seinem täglichen Umsatz. Der Verkauf im Kiosk geht nur über Bargeld. Die Einnahmen müssen regelmäßig zur Bank gebracht werden. Die meisten Lieferanten, der Vermieter und das Finanzamt wollen ihr Geld nicht bar, sondern über eine Zahlung von einem Konto.

Das Geld, das im Kiosk täglich eingenommen wird, gehört also noch lange nicht dem Kioskbesitzer.

ÜBUNG 1:

Beantworten Sie folgende Fragen:

1. Warum betreiben fast alle Kioskbesitzer ihren Kiosk selbst?
2. Was bedeutet der Ausdruck „Stammkunde“?
3. Welche Faktoren sind wichtig für den Erfolg eines Kiosks?
4. Nennen Sie einige Artikel, die man in jedem Kiosk finden kann!
5. Warum werden die Waren im Kiosk nur gegen Bargeld verkauft?

Text 8.

Gestern - Heute - Morgen › Autos aus Deutschland

Autos gehören zu Deutschland wie Fußball und Bier. Das Auto wurde in Deutschland erfunden und ist das wichtigste Exportgut des Landes. Damit das so bleibt, müssen die Hersteller das Auto jetzt neu erfinden, denn die Zukunft gehört der Elektromobilität.

Auf den deutschen Straßen ist viel los. Über 42 Millionen Personenkraftwagen (Pkw) gibt es in der Bundesrepublik. Junge Leute können mit 18 Jahren den Führerschein machen. Doch nur wenige kaufen sich gleich einen eigenen Wagen. Ein Auto bedeutet Freiheit, aber es ist teuer: Man muss Steuern und die Versicherung bezahlen. Außerdem wird Benzin immer teurer. Zurzeit kostet ein Liter Benzin in Deutschland etwa 1,55 Euro. Ein Problem ist auch, dass es in den Städten zu wenig Parkplätze gibt.

Große Erfindung

Als das Auto vor 125 Jahren erfunden wurde, dachte noch niemand über Benzinpreise oder Parkplätze nach. Den ersten Motorwagen der Welt baute 1886 Carl Benz (1844 - 1929) aus der süddeutschen Stadt Mannheim. Der Wagen hatte drei Räder und fuhr maximal 16 Kilometer pro Stunde. Noch im selben Jahr baute Gottlieb Daimler (1834 - 1900) aus Stuttgart das erste Auto mit vier Rädern. Der deutsche Kaiser Wilhelm II. (1859 – 1941) machte 1904 eine Probefahrt mit einem Auto von Daimler. Danach sagte er: „Das Automobil hat keine Zukunft.“ Der Kaiser hat sich geirrt. Heute gehört das Auto zum Alltag. Und die Daimler AG ist eines der erfolgreichsten Unternehmen der Welt.

Exportnation

Die Autoindustrie ist die wichtigste Wirtschaftsbranche Deutschlands. Die bekanntesten Marken sind BMW, Mercedes-Benz, Audi, Porsche, Volkswagen und Opel. Weltweit steht „Made in Germany“ für Qualität und Freude am Fahren. Deutschland ist eine Exportnation. Im letzten Jahr haben die deutschen Automobilhersteller über zwölf Millionen Fahrzeuge gebaut und davon 75 Prozent im Ausland verkauft.

Raus aus der Krise

Über 700 000 Deutsche leben von der Autoindustrie. Darum hilft der Staat, wenn es Probleme gibt. Die Wirtschaftskrise, die 2008 begann, war ein großes Problem. Die Menschen sparten und kauften keine Autos. Deshalb dachte sich die Bundesregierung die „Umweltprämie“ aus: 2009 zahlte der deutsche Staat 2500 Euro an Autofahrer, die ihren alten Pkw verschrotten ließen und sich ein neues, umweltfreundlicheres Auto kauften. Über eine Million Autos wurden so verkauft und die Umweltprämie sicherte viele Arbeitsplätze.

Aufgabe zum Textverständnis:

Lesen Sie den Text und markieren Sie „richtig“ oder „falsch“.

	Richtig	Falsch
1. Viele Jugendliche in Deutschland können sich mit 18 Jahren ein Auto leisten.		
2. Weil es in Deutschland zu wenig Parkplätze gibt, kaufen die Menschen keine Autos mehr.		
3. Der erste Motorwagen hatte drei Räder und wurde in Mannheim gebaut.		
4. Der deutsche Kaiser Wilhelm I. war sich nicht sicher, ob das Automobil ein erfolgreiches Produkt sein könnte.		
5. Der bedeutenste Wirtschaftsbereich in Deutschland ist die Autoindustrie.		
6. Auf der ganzen Welt freuen sich die Autofahrer, wenn sie ein deutsches Auto fahren.		
7. Fast drei Viertel der deutschen Autos werden ins Ausland exportiert.		
8. 2009 wurden 2500 Autos verkauft.		
9. Für die Autoindustrie ist es heute ein Problem, umweltfreundliche Autos zu verkaufen.		
10. Elektroautos fahren längere Strecken als Benzinautos.		

Text 9.
Unabhängig sein
Die eigene Firma gründen

Stephan Haensch arbeitet seit sechs Jahren als Geschäftsführer seiner eigenen Firma. Angefangen hat er mit Seminaren für kleine und mittelständige Unternehmen. Jetzt bietet er eine komplette Beratung und Weiterbildung für Manager und Auditoren an. Anfangs musste er für Kunden kämpfen. Jetzt kommen sie selbst zu ihm.

Aller Anfang ist schwer. Für den 37-jährigen Stephan Haensch war es nicht einfach, sein eigenes Unternehmen auf die Beine zu stellen. In Haenschs Familie hat Unternehmertum Tradition. Sein Vater war Geschäftsmann. "Von Kindheit an wollte ich meine eigene Firma gründen. Mir gefällt es nicht, von anderen Leuten abhängig zu sein", sagt der junge Unternehmer.

Stephan Haensch wurde in Forchheim geboren. In Frankfurt am Oder studierte er Wirtschaft und arbeitete drei Jahre als Wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Viadrina. Seine Hochschule hat eine Partnerschaft mit der Universität in Jekaterinburg. Dort lernte Haensch den russischen Geschäftsmann Oleg Pjlow kennen. Damals entstand die Idee, ein Unternehmen zu gründen. Doch nicht alles lief gleich glatt. Anfangs steckte Haensch sehr viel Geld in die Werbung für seine Firma. Der Erfolg blieb doch aus. Dann verstand der Unternehmer, wie das Geschäft funktioniert: Nicht nur das Produkt muss super sein, sondern der Vertrieb des Produktes muss sehr gut funktionieren. Man muss kundenorientiert arbeiten und nicht unbedingt das allerbeste Produkt anbieten, erklärt Haensch.

Seine Dienstleistungen werden nicht nur in Deutschland, sondern auch in Russland verkauft. Die deutsche Firmenzentrale hat ihren Sitz in Berlin, die russische in Jekaterinburg. "Wir beraten die Unternehmer und helfen ihnen den Arbeitsprozess effektiver zu gestalten", sagt Herr Haensch.

Qualitätsmanagement ist momentan ein Renner. Der Markt dafür ist groß. Damit verdient Haenschs Unternehmen das meiste Geld. Umweltmanagement und Abfallentsorgung sind zurzeit im Kommen.

ÜBUNG 1:

Beantworten Sie folgende Fragen:

1. Wie lange hat Stephan Haensch sein eigenes Unternehmen?
2. Welche Dienstleistungen bietet seine Firma an?
3. Warum hat er seine eigene Firma gegründet?
4. Auf welche Weise hat er seinen Partner Oleg Pjlow kennengelernt?
5. Was hat ihm Erfolg gebracht?
6. Wo werden seine Dienstleistungen verkauft?
7. Womit verdient Haensch das meiste Geld?

Text 10.
Kombinierter Güterverkehr

Deutschland liegt in der Mitte Europas mit neun unmittelbar angrenzenden Nachbarländern: Dänemark im Norden, den Niederlanden, Belgien, Luxemburg und Frankreich im Westen, der Schweiz und Österreich im Süden und der Tschechischen Republik sowie Polen im Osten. Seine Mittellage in Europa macht Deutschland zum Durchgangsland für den Verkehr, der zwischen Skandinavien und dem Mittelmeerraum einerseits, zwischen West- und Osteuropa andererseits fließt.

Als Verkehr werden alle Vorgänge und Einrichtungen bezeichnet, die zur Überwindung einer räumlichen Entfernung dienen, sei es für Personen und Sachgüter, sei es für Nachrichten, die entweder zu Lande, zu Wasser oder in der Luft befördert werden. Somit hat sich in der Verkehrswissenschaft die Unterscheidung zwischen Personen-, Güter- und Nachrichtenverkehr durchgesetzt.

Verkehrswege sind sichtbarer Ausdruck des Menschen für seinen Wunsch nach Zusammenleben und gegenseitiger Verbindung. An den Verkehrswegen entwickeln sich Wirtschaft und Kultur, Räume werden miteinander verbunden: Auf Verkehrswegen werden Personen befördert und Güter transportiert, d.h.

Verkehrswege sind Bindeglieder für arbeitsteilige Volkswirtschaften und schaffen für sie zugleich wichtige Voraussetzungen in sozialer, technischer und ökonomischer Hinsicht.

Das Verkehrswesen spielt für die deutsche Wirtschaft eine große Rolle: Zum einen bietet es Arbeitsplätze für 1,5 Millionen Menschen, das bedeutet knapp 4% aller Arbeitsplätze. Zum anderen erleichtert es den Wandel von Besiedlungs- und Produktionsstrukturen sowie die praktische Anwendung wichtiger Produktions- und Produktinnovationen.

So begünstigt es das Wachstum des individuellen und sozialen Wohlstands. Und es rechtfertigt die erheblichen finanziellen Mittel, die zum Bau und zur Erhaltung der Verkehrswege ausgegeben werden.

ÜBUNG 1:

Setzen Sie die zweigliedrigen Konjunktionen ein.

sei es ... sei es / einerseits ... andererseits / zum einen ... zum anderen / entweder ... oder

1. Deutschland ist Durchgangsland für den Verkehr zwischen Skandinavien _____, und den Verkehr zwischen West- und Osteuropa _____.
2. Als Verkehr werden alle Vorgänge und Einrichtungen bezeichnet, die zur Überwindung einer räumlichen Entfernung dienen, _____ für Personen und Sachgüter, _____ für Nachrichten.
3. Personen und Güter werden _____ zu Lande, zu Wasser _____ in der Luft befördert.
4. Das Verkehrswesen spielt eine wichtige Rolle: _____ bietet es eine große Zahl von Arbeitsplätzen, _____ erleichtert es den Strukturwandel in der Industrie.

2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Таблица 3 – Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Основной раздел		20	ОК 3, ОК 4, ОК 9
Тема 1 Описание людей: друзей, родных и близких	Практические занятия №1 Описание людей. Внешность. Какую роль она играет в жизни людей. Черты характера (Описание своих родных, друзей) Лексический материал по теме. Грамматический материал: — простые нераспространенные предложения с глагольным, составным именным и составным глагольным сказуемым (с инфинитивом); — простые предложения, распространенные за счет однородных членов предложения и/или второстепенных членов предложения; — предложения утвердительные, вопросительные, отрицательные, побудительные и порядок слов в них; — безличные предложения; — понятие глагола-связки.	3	ОК 3, ОК 4, ОК 9
	Контрольная работа № 1	1	
Тема 2 Межличностные отношения	Практические занятия №2 Моя семья. Взаимоотношения с родителями. Счастливая семейная жизнь. Проблемы с родителями. Взаимоотношения со сверстниками. Лексический материал по теме: — расширение потенциального словаря за счет овладения интернациональной лексикой, новыми значениями известных слов и новых слов, образованных на основе продуктивных способов словообразования. Грамматический материал: — сложносочиненные предложения: бессоюзные и с союзами und, aber, oder; — образование и употребление глаголов в Präsens; — модальные глаголы; — местоимения: склонение личных и притяжательных местоимений.	4	ОК 3, ОК 4, ОК 9

5 ЛИСТ ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ

№	Номер и дата распорядительного документа о внесении изменений	Дата внесения изменений	Содержание изменений	Ф.И.О. лица, ответственного за изменение	Подпись