

**Частное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
Московский банковский институт**



УТВЕРЖДАЮ

Председатель Ученого совета

Ректор МВИ

Н.Р. Геронина

**Программа вступительного экзамена в  
аспирантуру по дисциплине**

**«ИНОСТРАННЫЙ (АНГЛИЙСКИЙ) ЯЗЫК»**

по направлению подготовки 38.06.01 «Экономика»  
(профиль «Финансы, денежное обращение и кредит»)

уровень подготовки кадров высшей квалификации  
(квалификация «Исследователь. Преподаватель-исследователь»)

Москва, 2015 г.

**УТВЕРЖДЕНО**

Протокол Ученого совета МБИ

№9 от 28 апреля 2015 года

Одобрено на заседании кафедры  
«Социально-гуманитарные дисциплины»  
Протокол № 9 от «21» апреля 2015 г.

Программа составлена в соответствии с  
приказом Минобрнауки России от  
26.03.2014 №233 «Об утверждении Порядка  
приема на обучение по образовательным  
программам высшего образования –  
программам подготовки научно-  
педагогических кадров в аспирантуре» и  
Правилами приема на обучение в ЧОУ ВПО  
МБИ.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ к.ф.н., доц. А.В. Родиков

Автор: к.ф.н., доц. И.В. Девина

Рецензенты:

Внешний:

Внутренний:

## **ПРОГРАММА ВСТУПИТЕЛЬНОГО ЭКЗАМЕНА ПО ИНОСТРАННОМУ (АНГЛИЙСКОМУ) ЯЗЫКУ**

Вступительный экзамен сдается по иностранному языку: английскому.

Программа вступительного экзамена в аспирантуру по иностранному языку разработана в соответствии с государственными образовательными стандартами высшего профессионального образования ступеней специалист, магистр для вузов неязыкового профиля.

Цель экзамена – определить уровень знаний претендента по иностранному языку для решения научных и академических задач.

Вступительный экзамен включает три задания:

### Требования к поступающим:

На вступительном экзамене поступающий должен продемонстрировать умение пользоваться иностранным языком как средством культурного и профессионального общения. Поступающий должен владеть орфографическими, лексическими и грамматическими нормами иностранного языка и правильно использовать их во всех видах речевой деятельности, представленных в сфере профессионального: и научного общения.

Учитывая перспективы практической и научной деятельности аспирантов, требования к знаниям и умениям на вступительном экзамене осуществляются в соответствии с уровнем следующих языковых компетенций:

Говорение и аудирование - на экзамене поступающий должен показать владение неподготовленной диалогической речью в ситуации официального общения в пределах вузовской программной тематики. Оценивается умение адекватно воспринимать речь и давать логически обоснованные развёрнутые и краткие ответы на вопросы экзаменатора.

Чтение - контролируются навыки изучающего и просмотрового чтения. В первом случае поступающий должен продемонстрировать умение читать оригинальную литературу по специальности, максимально полно и точно переводить её на русский язык, пользуясь словарём и опираясь на профессиональные знания и навыки языковой и контекстуальной догадки. При просмотровом /беглом/ чтении оценивается умение в течение ограниченного времени определить круг рассматриваемых в тексте вопросов, выявить основные положения автора и перевести текст на русский язык без предварительной подготовки, без словаря. Как письменный, так и устный переводы должны соответствовать нормам русского языка.

### Содержание вступительного экзамена:

1. Письменный перевод текста по специальности /со словарём/. Объём текста - 2000 печатных знаков, время выполнения - 45 минут.
2. Устный перевод с листа текста общенаучного содержания объёмом 1000 печатных знаков, без словаря, время подготовки - 3 минуты.

3. Реферативное изложение (устное) на иностранном языке общественно-политической статьи.

В переводе оцениваются точность перевода грамматических конструкций, умение адекватно изложить содержание первоисточника, правильно использовать экономическую и отраслевую терминологию, стилистически правильно изложить текст по-русски.

При реферативном изложении общественно-политической статьи, оцениваются умение следовать схеме реферативного изложения статьи, правильность грамматического оформления высказывания, знание специальной терминологии, беглость речи.

## ПРИМЕРНЫЕ ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЕ ЗАДАНИЯ ПО АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ

**ЗАДАНИЕ 1.** Переведите текст со словарем. Прочитайте часть текста вслух по-английски и переведите ее.

### *The cheque clearing system*

In Britain a cheque may be drawn anywhere without being taken to a bank. It may be given to the payee either directly or sent by post. No signature of a bank official is needed. The payee sends or takes the cheque to his bank which credits is the amount to his account and sends the cheque to be presented to the drawer's bank through the clearing system. The payee's bank also prints the amount of the cheque in magnetic ink at the bottom.

The clearing system is operated by the Clearing House in London, of which the high street banks are members. Every day the Clearing House clears millions of pound's worth of cheques. Each cheque is fed into a machine which reads the numbers printed in magnetic ink along the bottom. The Clearing House adds up the total amount each bank owes to each other bank and reconciles the difference in the banks' accounts with the Bank of England (the central of the UK). The cheque is then sent to the drawer's bank which debits the drawer's account, takes three days.

Payment by some form of non-cash instrument, such as cheques, is so common in the UK that only 8 per cent of the total money supply is in the form of notes and coins. People normally use cash only for small purchases so the banks do not have to keep much cash in circulation.

Sometimes the drawer's bank may decide not to honour a cheque. It may be because there is not enough money in the drawer's account or the cheqye may be incorrectly written. In such cases the drawer's bank returns the cheque to the payee's bank marked with the words "Refer to drawer".

**ЗАДАНИЕ 2.** Прочитайте текст без словаря. Передайте основную идею текста на русском языке.

### *Introduction to methods of payment*

**Open Account:** The exporters ship the gods ordered by the importers. The importers send payment either immediately or monthly, according to agreement.

The payment itself may be a **banker's draft** which is, in effect, a cheque drawn by a bank on itself. Of course it is easiest when the exporters' and importers' bank have accounts with each other and are **correspondents**.

In case of payment from the UK to the USA in dollars, the UK bank will **authorize** the US dank to debit its account with them. The UK bank will make a note of **the credit entry** in its **reconciliation**

**account.** If payment is to be made in sterling, the US bank will make a note in its sterling account in London. The US bank will make a note in its reconciliation account.

The points for and against this system are:

**Advantages**

Little paperwork

Simple

Time-and money-saving

Good when regular shipments take place

Can only be used when:

**Disadvantages**

a) a relation ship of complete trust exists between exporter and importer, and

b) there is political and economic stability in both countries.

**ЗАДАНИЕ 3.** Прочитайте общественно-политический текст без словаря. Передайте его содержание на английском языке.

Servicing manufactured goods

**Take it back, son**

On June 8<sup>th</sup> the Supreme Court ordered Eastman Kodak to stand trial in competition case about the repair of expensive photocopiers. It has thrown a spotlight on the increasingly hostile relationship in America between manufacturing companies and the firms that service and repair the goods which the manufacturers produce.

If firms chose to use an independent service company, it is alleged, Kodak refused to supply either the servicing firm or the customer with spare parts. In effect, Kodak was trying to get customers to agree not to employ any firms that competed with it for service on the Kodak machines.

Many economists would side with Kodak, rather than the court. They argue that consumers take servicing costs into account when buying equipment, so restrictive service agreements are not necessarily anti-competitive as long as there is competition in the equipment market itself.

The market for servicing high-technology electronic products alone is worth roughly \$ 100 billion a year. Thousands of independent contractors compete for the business, but the lion's share goes to equipment manufacturers.

Roughly a quarter of the revenues of the revenues of America's computer makers comes from servicing and maintaining the machines they sell. Profit margins on service contracts can be as high as 50%. That comes in handy when profit margins on the sale of computers are disappearing because of recurring price wars.

### Рекомендуемая литература:

1. Raitskaya L. Cochrane, Guide to Economics. – Mac Millan, 2013 - 136 с.
2. Агабекян И.П., Коваленко П.И. Английский для экономистов: учеб. пос. – М: Проспект, 2010
3. Восковская А.С., Карпова Т.А. Английский язык. – Ростов н/Д: Феникс, 2010
4. Дюканова Н.М. Английский язык для экономистов: учебное пособие. – М.:Инфра-М, 2010
5. Новый деловой английский/Дарская В.Г. и др. - М.: Вече, 2010
6. Evans V., K. Gilmore BANKING. Students book. - издательство Express Publishing, 2011
7. Португалов В.Д. Учебник по английскому языку: Экономика/ В.Д. Португалов. – М: АСТ: АСТ Москва, 2012. – 303с.
8. Агабекян И.П., Коваленко П.И. Английский язык для экономистов/ И.П. Агабекян, П.И. Коваленко. – 13-е, стер. – Ростов Н/Д: Феникс, 2012. – 413с. – (Высшее образование).
9. Глушечкова Е.В. Элементарный английский для экономистов: учеб. пособие. – 2-е изд., - М.: Астрель: АСТ: Полиграфиздат, 2011 - 190с.