

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

*Институт подготовки и аттестации  
научно-педагогических кадров*



**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по научной работе СПбГЭУ  
д.э.н., профессор

Е.А. Горбашко

**ПРОГРАММА ВСТУПИТЕЛЬНОГО ИСПЫТАНИЯ  
ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ**

**Уровень высшего образования:**

подготовка научных и научно-педагогических кадров в аспирантуре

**Группа научных специальностей:**

*5.2. ЭКОНОМИКА*

**Программа аспирантуры:**

5.1.2. Публично-правовые (государственно-правовые) науки


5.1.3. Частно-правовые (цивилистические) науки

5.4.7. Социология управления

Санкт-Петербург


2022

СОСТАВИТЕЛЪИ:

к.ф.н., доцент О.И. Баранова /  /

к.п.н. М.А. Суворова /  /

д.ф.н., профессор С.П. Степанов /  /

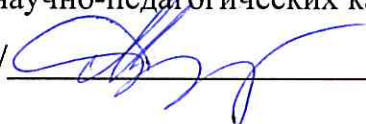
д.ф.н., доцент Ю.Г. Тимралиева /  /

д.ф.н., доцент И.В. Кононова /  /

к.ф.н., доцент О.А. Фрейдсон /  /

СОГЛАСОВАНО:

Директор Института подготовки и аттестации научно-педагогических кадров

к.э.н. доцент Л.Г. Демидова /  /

## Содержание

1.	ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	2
2.	ПРОГРАММА ВСТУПИТЕЛЬНОГО ИСПЫТАНИЯ ПО ИНОСТРАННОМУ (АНГЛИЙСКОМУ, НЕМЕЦКОМУ, ФРАНЦУЗСКОМУ, КИТАЙСКОМУ) ЯЗЫКУ .....	2
3.	ПРОГРАММА ВСТУПИТЕЛЬНОГО ИСПЫТАНИЯ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ КАК ИНОСТРАННОМУ .....	3
4.	КРИТЕРИИ ВЫСТАВЛЕНИЯ ОЦЕНОК .....	3
5.	ПРИМЕРЫ БИЛЕТОВ .....	5
5.1.	АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК.....	5
5.2.	НЕМЕЦКИЙ ЯЗЫК.....	9
5.3.	ФРАНЦУЗСКИЙ ЯЗЫК .....	12
5.4.	КИТАЙСКИЙ ЯЗЫК .....	14
5.5.	РУССКИЙ ЯЗЫК.....	17
6.	РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	21
6.1.	АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК.....	21
6.2.	НЕМЕЦКИЙ ЯЗЫК.....	22
6.3.	ФРАНЦУЗСКИЙ ЯЗЫК .....	23
6.4.	КИТАЙСКИЙ ЯЗЫК .....	24
6.5.	РУССКИЙ ЯЗЫК.....	24

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Программа вступительных испытаний по иностранному языку охватывает английский, немецкий, французский, китайский, а также русский как иностранный языки.

Требования на вступительном испытании (экзамене) в аспирантуру по иностранному (английскому, немецкому, французскому) языку соответствуют требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования и экзаменационным требованиям итогового экзамена по иностранному языку Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Требования вступительного экзамена в аспирантуру по русскому языку как иностранному приближены к требованиям экзамена за полный специализированный вузовский курс обучения русскому языку как иностранному, т.е. приблизительно соответствуют II сертификационному уровню Государственного образовательного стандарта по РКИ (общее владение и профессиональные модули существующей номенклатуры гуманитарных специальностей).

На вступительном экзамене поступающий должен продемонстрировать владение иностранным языком, соответствующее специализированному курсу обучения в СПбГЭУ.

## 2. ПРОГРАММА ВСТУПИТЕЛЬНОГО ИСПЫТАНИЯ ПО ИНОСТРАННОМУ (АНГЛИЙСКОМУ, НЕМЕЦКОМУ, ФРАНЦУЗСКОМУ, КИТАЙСКОМУ) ЯЗЫКУ

**Вступительный экзамен проводится одновременно для всех поступающих в аспирантуру и включает в себя три задания:**

- Письменный перевод со словарем на русский язык оригинального текста по специальности. Объем 2000 печатных знаков. **Время подготовки – 45 минут.** Форма проверки – чтение вслух письменного перевода. Для этой работы Вам потребуется Ваш словарь.
- Ознакомительное чтение статьи на русском языке по общеэкономической, общественной и деловой тематике и развернутые ответы на три вопроса на английском языке по содержанию статьи. Объем 2500 - 3000 знаков. Время подготовки 10 минут
- Беседа на иностранном языке (**без подготовки**) по вопросам, связанным со специальностью и предполагаемой научной работой поступающего.

### **Примерный перечень тем для беседы:**

1. Дипломный проект (дипломная работа)
2. Обзор литературы, использованной при написании дипломной работы.
3. Почему Вы решили поступить в аспирантуру?
4. Актуальность избранной Вами специализации.

### **3. ПРОГРАММА ВСТУПИТЕЛЬНОГО ИСПЫТАНИЯ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ КАК ИНОСТРАННОМУ**

Вступительный экзамен проводится одновременно для всех поступающих в аспирантуру и включает в себя три задания:

- Чтение и письменный перевод со словарем оригинального текста по специальности. Объем – 3000-5000 печатных знаков. Время подготовки – 45 минут. Форма проверки – чтение вслух письменного перевода.
- Чтение без словаря статьи, посвященной специальной проблематике, связанной с научными интересами поступающего: 1500-2000 знаков.
- Беседа на бытовые и специальные темы, связанные с научными интересами поступающего

### **Примерный перечень тем для беседы:**

1. Сотрудничество России и моей страны в различных сферах.
2. Россия в моей жизни.
3. Финансовая система моей страны.
4. Мир в начале XXI века.
5. Проблемы молодой семьи в моей стране.
6. Искусство и его роль в жизни человека.
7. Роль ученого-экономиста в обществе.
8. Какой, на мой взгляд, должно быть современная система высшего образования.
9. Экологические проблемы в современном мире.
10. Шедевры русской литературы.

Время подготовки к экзамену – 60 минут.

### **4. КРИТЕРИИ ВЫСТАВЛЕНИЯ ОЦЕНОК**

Результаты экзамена оцениваются по **пятибалльной системе**.

Экзаменационные требования к уровню владения языковыми компетенциями

Поступающий в аспирантуру должен владеть орфографической, орфоэпической, лексической и грамматической нормами изучаемого языка и правильно использовать их во всех видах речевой коммуникации.

Объектами контроля на экзамене являются следующие языковые компетенции:

**Говорение** предполагает владение подготовленной и неподготовленной монологической и диалогической речью в ситуациях делового и профессионального общения. Оценивается содержательность, адекватная реализация коммуникативного намерения, логичность, связность, нормативность и структурная завершенность высказывания.

**Чтение** предполагает владение навыками умения чтения оригинальной литературы с профессионально ориентированным содержанием. Оценивается владение различными видами чтения с различной степенью полноты и точности понимания: просмотровым, ознакомительным и изучающим.

**Изучающее чтение** предполагает полное и точное понимание содержания текста. Оценивается умение максимально точно и адекватно извлекать основную информацию, содержащуюся в тексте, проводить обобщение и анализ основных положений научного текста для последующего перевода на русский язык.

**Ознакомительное чтение** предполагает умение проследить развитие темы и понимание не менее 70% основной информации. Оценивается резюме прочитанного текста: объем, полнота и правильность извлеченной информации; логичность изложения текстового материала.

**Письменный перевод** предполагает полное и точное понимание содержания текста. Оцениваются следующие параметры: общая адекватность перевода (отсутствие смысловых искажений); соответствие контекстуальных замен и переводческих трансформаций научному тексту-источнику.

Оценка знаний поступающего в аспирантуру производится по пятибалльной шкале.

Оценка «отлично» выставляется, если переведен текст целиком, с точки зрения грамматики и терминологии перевод соответствует оригинальному тексту, даны исчерпывающие ответы на все вопросы с соблюдением грамматических правил и продемонстрировано знание терминологии, отсутствуют фонетические ошибки.

Оценка «хорошо» выставляется, если переведено не менее 80% текста, допускаются незначительные неточности в переводе с точки зрения грамматики, терминологии и стилистики, не меняющие смысл оригинального текста, даны краткие ответы на вопросы, имеются незначительные фонетические и грамматические ошибки.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если переведено не менее 75% текста, допущены неточности в переводе с точки зрения грамматики,

терминологии и стилистики, незначительно искажающие смысл оригинального текста, не на все вопросы даны адекватные ответы, были допущены фонетические и грамматические ошибки.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если переведено 50% текста или менее, и / или допущены грамматические и терминологические ошибки, искажающие смысл оригинального текста, на вопросы даны ответы, демонстрирующие отсутствие грамматических и терминологических знаний и навыков.

## 5. ПРИМЕРЫ БИЛЕТОВ

### 5.1. АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК

#### Билет. Экономика

**1. Письменный перевод со словарем оригинального текста по специальности. Объем – 2000 печатных знаков. Время подготовки – 45 минут. Форма проверки – чтение вслух письменного перевода.**

UNLIKE the Japanese, Americans prefer to use plastic for their purchases. Cards account for more than half of all transactions, up from 29% a decade ago, according to Nilson *Report*, a trade publication. More than 1.5 billion credit cards are stuffed into Americans' wallets. The average household has more than ten.

The infrastructure for mobile-phone payments in America is starting to take shape. The market for pre-paid cards already exceeds \$180 billion and includes telecoms cards, pre-paid cards issued by Visa, MasterCard, American Express and Discover, and gift cards issued by retailers like Gap or Starbucks. Cards are also issued for health-care and government benefits.

Banks and credit-card firms hope to convert more cash and cheque payments to plastic with new smart cards. Some versions are already very successful. Many Americans use EasyPass, in which drivers pay for highway tolls wirelessly. They are later billed on their credit cards. SpeedPass, a contactless keychain issued by Exxon Mobil, can be used at petrol stations.

Yet compared with the overall market, the new payment systems are still small. John Suchanec, of Bank of America, says that whereas debit and credit cards are accepted at 6m locations in America today, only 1m sites accept contactless cards. The same systems for contactless cards can be used for mobile phones. Lower fees for shops could speed up adoption, along with the installation by merchants of more readers to take payments. Again, the less well-off countries are sometimes the origin of cheaper ways to use the technology. Instead of making a big investment in having lots of electronic NFC ticket-checking devices at the entrances and exits of stations, Croatia has found that tickets can be bought by and delivered directly to a mobile phone. When the inspector calls, the ticket can be displayed on the screen.

**2. Ознакомительное чтение статьи на русском языке по общеэкономической, общественной и деловой тематике и развернутые ответы на три вопроса на английском языке по содержанию статьи. Объем 2500 - 3000 знаков. Время подготовки 10 минут**

1. What is the role of competition in market economy?
2. What aspects of competitiveness does Boston Consulting Group Matrix analyze?
3. According to Michael Porter, what are the key factors defining competitive advantage?

### **Методы оценки конкурентоспособности предприятия**

Конкуренция является важным фактором развития рыночной экономики. Она влияет на увеличение или уменьшения спроса и предложения на рынке товаров и услуг. Для каждого предприятия важно быть востребованным на рынке, с целью получения максимальной прибыли, что напрямую зависит от конкурентоспособности предприятия и умения руководителя анализировать сложившуюся ситуацию и принимать верные, своевременные решения.

Как правило, для более точного изучения готовности фирмы к борьбе за потребителя используют многочисленные методики определения конкурентоспособности. Самыми распространенными из них являются: SWOT-анализ, матричная оценка, метод рейтинговой оценки, анализ сравнительных преимуществ.

В основу матричной оценки положен анализ конкурентоспособности с учетом жизненного цикла продукции. Наиболее известной является матрица БКГ (Бостонская консалтинговая группа). Сущность оценки состоит в анализе матрицы, построенной по принципу системы координат: по вертикали – относительная доля предприятия на рынке; по горизонтали – темпы роста (сокращения) объема продаж. Пользуясь данным методом, можно оценить позиции конкурентов, а также выработать собственную стратегию поведения на рынке. Самыми конкурентоспособными предприятиями являются те, которые занимают значительную долю на быстрорастущем рынке.

Анализ сравнительных преимуществ – один из самых простых методов оценки конкурентоспособности фирмы. Так как производство и реализация предпочтительнее в том случае, если издержки производства ниже, чем у ближайших конкурентов, то в качестве основного критерия, используемого в данном методе, являются низкие издержки.

Так, в своей теории конкурентных преимуществ М. Портер рассматривает два важных аспекта: маркетинг и издержки. Преимущества в сфере маркетинга обусловлены превосходством товаров или услуг одной фирмы перед другой,



которое заключается в большей степени удовлетворенности потребителя. Преимущества, выраженные в издержках, возникают при меньших производственных затратах, чем у фирмы-конкурента, что позволяет компании неизрасходованные средства направить на рекламу и распределение.

Кроме того, высокая конкурентоспособность может быть обусловлена доступом к качественному дешевому сырью, освоением передовых технологий, скоростью адаптации к изменениям, уникальностью и новизной продукции, удовлетворенностью потребителя в товаре и желанием приобрести его снова. Все эти условия называются факторами конкурентного преимущества. Они могут быть как внешними, так и внутренними и устанавливаться как на кратковременную, так и на долгосрочную перспективу. Данные факторы являются своеобразными индикаторами, по которым можно определить настоящее положение фирмы, ее сильные и слабые стороны, а также дать прогноз на будущее.

Стабильного увеличения конкурентоспособности предприятие может добиться только в том случае, если все факторы конкурентного преимущества будут учтены и долгосрочно, постоянно и поступательно совершенствоваться. Таким образом предприятие сможет сохранять и преумножать свою конкурентоспособность и быть выносливым к влиянию внешних и внутренних факторов.

**3. Беседа с экзаменатором на иностранном языке по вопросам, связанным со специальностью и предполагаемой научной работой поступающего (беседа проводится без подготовки).**

### **Билет. Право**

**1. Письменный перевод со словарем оригинального текста по специальности. Объем – 2000 печатных знаков. Время подготовки – 45 минут. Форма проверки – чтение вслух письменного перевода.**

"Government" is a very broad term. It includes the federal government and its multitude of departments and agencies whose administrators are appointed by the president with approval of the Senate. The diagram in Figure 4-2 gives a reminder of the broad scope of the federal government in the United States.

There are, of course, fifty state governments in the United States and thousands of county and local governments. In addition, there are many authorities that are government initiated and controlled (to a degree), such as the Port Authority of New York and New Jersey that operates many of the bridges and tunnels in the metropolitan New York City area.

Every sport has its rules and uses referees, judges, and umpires to enforce them. The same holds true in the world of commerce but in a far more complicated way. There is the obvious police and fire protection provided to businesses by

government on all levels, as well as protection against credit defaults or failure to carry out contracted obligations. There are many laws and agencies that protect the public and the business community against takeover of the market for a particular product or service by one supplier. This legislation against *monopoly*, as it is called, has evolved to provide a much greater range and degree of protection than the first law in this area, which was enacted more than ninety years ago.

The first major efforts of the federal government to regulate business came in the late 1800s, with the development of big business on a massive scale and improvements in transportation and communication. One of the first important acts was the *Interstate Commerce Commission Act* of 1887, passed to curb the growth of trusts and monopolies which were threatening free competition. Marked by such dynamic leaders as Rockefeller in oil, Carnegie in steel, Vanderbilt in railroads, the era of the "robber barons," as they have been called, was alive with efforts to stifle competition and increase control of the markets.

**2. Ознакомительное чтение статьи на русском языке по общеэкономической, общественной и деловой тематике и развернутые ответы на три вопроса на английском языке по содержанию статьи. Время подготовки 10 минут.**

- 1. Why is Russian manner of business talk is often perceived as unfriendly?**
- 2. Which nation has a very negative attitude to criticism according to the article? Why?**
- 3. Where is business based on personal contacts and connections?**

### ***Ритуалы и личное пространство.***

«Small talk очень важен, особенно для американцев и европейцев. Россияне часто относятся к «этой болтовне ни о чем» как к потере времени, хотя зарубежные партнеры ожидают, что во время разговора о посторонних вещах между потенциальными партнерами появится взаимопонимание. Русским же не терпится перейти к делу. А завершив сделку, они сразу исчезают. Такое поведение воспринимается как недружелюбное», — рассказывает Александр Антонов. Датчане не любят формальностей, называют друг друга по имени, даже если встречаются впервые. «Но у датчан есть понятие «своих» и «чужих», и если тебя приняли с первого раза, то ты «свой», и тебе готовы доверить тайны, ты сразу вхож в близкий круг», — рассказывает детская писательница Анна Рихтер, живущая в Дании. «У французов одна из главных норм общества — приветливость, — рассказывает режиссер Евдокия Москвина, — любое выражение недовольства может быть расценено как грубость или даже какие-то психологические проблемы. А еще французы очень неохотно критикуют. Даже самую неудачную работу найдут, за что похвалить, а критика тут считается делом слишком интимным, посторонний

человек не имеет на нее права». Как и французы, израильяне не будут проводить переговоры в пятницу вечером и в субботу, но отнюдь не из приверженности к гедонизму, а по религиозным соображениям. А вот на воскресенье можете смело назначать бизнес-обед. В Израиле это рабочий день. Приглашения на семейный обед или ужин в США или Европе могут быть удостоены только очень значимые партнеры, но не удивляйтесь, если ваш будущий бизнес-партнер из Южной Америки на первой же встрече пригласит вас в гости — обязательно идите, возможно, именно там и состоится сделка. В этой части света новые контракты стараются заключать с друзьями и людьми своего круга. На личных и семейных связях строится бизнес и во многих странах Ближнего Востока. «В этом регионе опыт долгосрочных отношений с бизнес-партнерами в бэкграунде вашей компании может стать весомым аргументом «за» сотрудничество с вами», — отмечает Андрей Спиридонов. В Италии личные отношения даже могут сыграть большую роль, чем потенциальная прибыль. А в Великобритании — напротив, привыкли сдерживать эмоции и не переносят фамильярности. Америка и Европа толерантны к религиозным различиям, а вот если вы оказались в одной из мусульманских стран Ближнего Востока, то придется соблюдать все местные религиозные правила.

**3. Беседа с экзаменатором на иностранном языке по вопросам, связанным со специальностью и научной работой. Ответ без подготовки.**

## **5.2. НЕМЕЦКИЙ ЯЗЫК**

### **Билет 1**

**1. Письменный перевод со словарем оригинального текста по специальности. Объем – 2000 печатных знаков. Время подготовки – 45 минут. Форма проверки – чтение вслух письменного перевода.**

Autovermieter in Urlaubsregionen sind auf den Besucherandrang schlecht vorbereitet: Das Angebot ist vielerorts knapp. Zum Teil liegen die Mietwagenpreise bereits deutlich über Vorjahresniveau. In diesen Ländern steigen die Preise besonders schnell.

Spanien, Italien, Griechenland, Kroatien: In vielen der beliebtesten europäischen Urlaubsländern steigen die Gästezahlen gleichermaßen stark an. Doch während die Mietauto-Preise in einigen Ländern geradezu explodieren, sinken die Kosten fürs eigene Gefährt andernorts unter das Vorjahresniveau.

Die Gründe dafür bleiben undurchsichtig. Nach Erhebungen des Vergleichsportals Check24 sind Mietwagen nicht nur in Deutschland, sondern auch in Italien, Spanien und Frankreich bereits deutlich teurer als im Jahr zuvor. In

Spanien etwa zahlen Reisende für einen Mietwagen im Schnitt 24 Euro pro Tag – 21 Prozent mehr verglichen mit dem Vorjahreszeitraum. Damit sind die Wagen in Spanien immerhin noch vergleichsweise günstig. Italienische Anbieter langen mit einem Preisaufschlag von durchschnittlich 20 Prozent zum Vorjahr ebenso stark zu – obwohl das Ausgangsniveau hier schon deutlich höher lag: Im Schnitt werden in Italien nun 35 Euro pro Tag fällig.

„Die Vermieter hatten aufgrund von Corona ihre Flotten für den Sommer nicht erweitert oder sogar abgebaut“, erklärt Andreas Schiffelholz, Geschäftsführer Mietwagen bei Check24: „An vielen Stellen werden sie der steigenden Nachfrage nicht gerecht werden können, und das führt zu deutlich steigenden Preisen.“ Die von Schiffelholz beobachteten Knappheiten überraschen: Obwohl der Tourismus nach Aufhebung der internationalen Reisewarnungen stark anzieht, werden in den meisten europäischen Destinationen noch längst nicht die üblichen Gästezahlen erreicht. Theoretisch müssten also große Mengen ungenutzter Mietwagen auf der Halde in der Sonne schmoren und auf Fahrer warten. Schließlich fehlt mit den Übersee-Touristen aus den USA und Asien weiterhin ein großer Kundenkreis. Allerdings zieht in allen europäischen Ländern nun umso stärker der BinnenTourismus an. Kunden, die für den Sommer ein Auto mieten wollen, empfiehlt auch Sixt „sich rechtzeitig ein Fahrzeug und günstige Konditionen zu sichern – denn wenn die Erholung der Nachfrage anhält, könnte es zu weiteren Engpässen kommen.“

## **2. Ознакомительное чтение статьи на русском языке по общеэкономической, общественной и деловой тематике и развернутые ответы на три вопроса на немецком языке по содержанию статьи. Время подготовки 10 минут**

1. Worin bestehen die wichtigsten Funktionen der Werbung?
2. Welche Arten der Werbung werden unterschieden?
3. Welche Vorteile hat die Internet-Werbung?

### **Виды и функции рекламы**

Слово «реклама» происходит от латинских глаголов «reclama» (выкрикивать) и «reclamare» (откликаться, требовать), претерпевших на протяжении многих веков значительные смысловые изменения. В современной экономике реклама – это определенный вид маркетинговой деятельности, который направлен на распространение заведомо оплаченной информации для привлечения потребителей и увеличения объемов продаж.

Реклама выполняет следующие основные функции: создаёт осведомлённость о товарах и брендах, формирует имидж бренда, убеждает потенциальных покупателей в приобретении товаров, создаёт стимулы к

совершению действий, обеспечивает напоминание о необходимости приобретения товаров, подкрепляет прошлый опыт покупок. Реклама ориентирована на увеличение спроса на рекламируемый товар и удержание позиций на рынке товаров и услуг, а также поиск новых каналов для реализации продукции. Она распространяет информацию среди потребителей о хорошем качестве продукта и тем самым создает и поддерживает соответствующий имидж компании на рынке.

В зависимости от первоначальной цели реклама подразделяется на коммерческую, политическую и социальную. Коммерческая или экономическая реклама окружает нас повсеместно. Ее распространяют, доносят до потенциальных клиентов с целью последующего приобретения.

Например, вам на глаза попало объявление медицинской клиники. Такая реклама побуждает вас посетить этот центр, воспользоваться услугами специалистов и впоследствии оплатить консультацию врачей.

Ярким представителем политической рекламы является предвыборная агитация населения. В таких рекламных роликах не заставляют что-то покупать, но призывают совершить определенное действие, то есть проголосовать за определенного кандидата в депутаты, партию и т.д. Социальная реклама направлена на достижение каких-либо важных общественных или благотворительных целей. Например, реклама, где наглядно информируют о вреде сигарет или спиртных напитков призвана уберечь граждан от пагубных привычек.

В зависимости от способа и места размещения реклама подразделяется на следующие виды:

- Наружная реклама
- Реклама в средствах массовой информации (СМИ)
- Реклама в интернете
- Печатная реклама
- Прямая реклама
- Реклама на сувенирной продукции
- Реклама в транспорте
- Скрытая реклама

В последние годы особо востребована интернет-реклама – представление товаров, услуг или предприятия в сети Интернет, адресованное массовому клиенту и имеющее характер убеждения. Одним из преимуществ рекламы в Интернете является возможность отслеживания рекламодателем реакции и действий пользователя сети Интернет, в результате чего он может быстро вносить изменения в действующую рекламную кампанию.

**3. Беседа с экзаменатором на немецком языке по вопросам, связанным со специальностью и предполагаемой научной работой поступающего (беседа проводится без подготовки).**

### **5.3. ФРАНЦУЗСКИЙ ЯЗЫК**

#### **Билет №1**

**1. Письменный перевод со словарем оригинального текста по специальности. Объем – 2000 печатных знаков. Время подготовки – 45 минут. Форма проверки – чтение вслух письменного перевода.**

Tout le monde ne sait pas à quoi correspondent ces lettres. La **génération X** regroupe les personnes qui sont nés entre 1959 et 1981. La Génération X était, à l'origine, connue sous le nom génération Baby Bust, en raison du faible taux de natalité par comparaison à la période précédente du Baby-boom.

La **génération Y** est celle des personnes nées entre 1981 et 1996. C'est la génération des « digital natives » qui ont grandi au même rythme que s'est développé internet et l'accès aux ordinateurs. Cette génération est parfois surnommée *Génération Peter Pan*, qui, en l'absence de rites de passage à l'âge adulte, ne construit pas d'identité ou de culture d'adulte spécifique.

Enfin, on trouve la **génération C** (Communication, Collaboration, Connexion et Création), plus communément appelé Z, afin de respecter l'ordre précédemment établi. Ceux qui la composent sont nés autour des années 1996. C'est une génération qui a grandi avec la technologie mais surtout avec le Web Social et le rythme effréné du développement du net. C'est une génération connectée en permanence.

D'un point de vue démographique, historique et sociologique, de nombreuses choses opposent ces générations. Nous allons dans cet article nous focaliser sur l'aspect marketing et managérial de l'opposition inévitable qui forcent ces 3 générations à collaborer sans pour autant se comprendre.

Comprenons tout d'abord la génération X : Cette génération n'était pas ou peu connectée. Pour réussir dans la vie, on s'accrochait à un poste étant donné la précarité du marché de l'emploi et on tentait de gravir les échelons. En effet, monter sa boîte n'était pas chose aisée. Les affaires étaient souvent familiales et construire une véritable « success story » relevait de l'exploit et de la chance. La communication était beaucoup plus lente et très centralisée.

**2. Ознакомительное чтение статьи на русском языке по общеэкономической, общественной и деловой тематике и развернутые ответы на три вопроса на французском языке по содержанию статьи.**

## Время подготовки 10 минут

1. Quel rôle jouaient les capitaux français dans l'économie russe au XIX siècle?
2. Les relations diplomatiques existaient-elles entre la France et l'URSS?
3. Quel était le rôle de la visite du Président Charles de Gaulle à Moscou?

До конца 80-х гг. XIX в. между Францией и Россией существовали незначительные экономические связи, Россия представлялась французам далекой и непонятной. Но уже в 1890-е гг. французский капитал доминировал в иностранных вложениях в хозяйство России.

Крупномасштабное железнодорожное строительство в России в конце XIX в. способствовало развитию промышленного производства. Иностранный капитал активно участвовал в развитии железнодорожного строительства и промышленности: в российской промышленности на 1 января 1901 г. функционировало 209 иностранных компаний, акционерный капитал которых составлял 417 млн руб. Французские компании, как по их количеству, так и по сумме акционерного капитала занимали 2-е место после бельгийских. Акционерный капитал 43 французских компаний составлял 110 млн руб. (более  $\frac{1}{4}$  совокупного акционерного капитала иностранных компаний). Они осуществляли инвестиции, в основном, в каменноугольную промышленность, добычу и переработку нефти, металлургию, машиностроение и производство цемента. Так, например, в 1900 г. 9 из 16 угледобывающих компаний Донбасса контролировались французами.

Французские банки, до 90-х гг. XIX в. не проявлявшие интереса к российской промышленности, по мере усиления своих связей с французскими промышленными группами стали активнее участвовать в финансировании создаваемых ими российских филиалов. К середине 90-х гг. XIX в. роль движущей силы прямых французских инвестиций в России явно перешла от промышленных групп к банкам. Среди них главными фигурами были банкирский дом Ротшильдов, банки «Société générale» (горнометаллургическая промышленность Юга России) и «Banque de Paris et de Pays-Bas» (участие в учреждении горнодобывающих, металлургических, металлообрабатывающих, машиностроительных предприятий, расположенных в основном в центре России и в бассейне реки Волги).

По некоторым оценкам, к 1913 г. французские капиталы составляли 31% всех иностранных капиталовложений в российской промышленности (24% принадлежало английским и 19% — немецким компаниям). Французские банки лидировали среди иностранных инвесторов банковской системы России: на их долю приходилось 22% общего капитала российских банков. В целом, к 1913 г. на Россию приходилось почти  $\frac{1}{4}$  всех заграничных помещений (займовых или вложенных в нее капиталов) французских капиталов (около 12 млрд фр.).

Однако с 1918 г. экономические связи между Францией и Россией резко сократились. Дипломатические отношения между СССР и Францией были установлены в 1924 г. Но до середины 60-х гг. XX в. между странами существовали исключительно торговые связи.

После визита в СССР в 1966 г. президента Франции де Голля началось развитие системы двусторонних соглашений о сотрудничестве в различных областях, в том числе в экономике, науке и технике.

Первое межправительственное соглашение о научно-техническом и экономическом сотрудничестве было подписано в 1966 г. В этот период были созданы специальные органы для обсуждения практических вопросов выполнения существующих соглашений о сотрудничестве, мониторинга за их выполнением и рассмотрения перспектив развития сотрудничества. Кроме того, была учреждена франко-советская торговая палата в Париже, открыто ее представительство в Москве.

Развивалось научно-техническое сотрудничество двух стран по ряду направлений, особенно в области исследования космического пространства, в атомной энергетике, медицине, нефтяной, газовой, химической промышленности, в области транспорта и связи. В рамках сотрудничества были налажены связи более чем с 300 научно-исследовательскими организациями и промышленными компаниями Франции.

**3. Беседа с экзаменатором на французском языке по вопросам, связанным со специальностью и предполагаемой научной работой поступающего (беседа проводится без подготовки).**

## **5.4. КИТАЙСКИЙ ЯЗЫК**

### **Билет №1**

**1. Письменный перевод со словарем оригинального текста по специальности. Объем – 2000 печатных знаков. Время подготовки – 45 минут. Форма проверки – чтение вслух письменного перевода.**

三亚:春节旅游热翻天

本报记者 马应珊

《人民日报海外版》(2011年01月13日 第05版)

春节前夕,来自哈尔滨的王建国先生带着父母和妻儿兴致勃勃地在三亚大东海晒太



阳、游泳。这是王建国一家第三次来海南。1994年，王建国和新婚妻子曾跟随旅行社到三亚游玩，那时三亚机场还没修建成，进出海南都要从海口中转，到三亚游玩后，还得坐车四个多小时回海口，再经长沙转机才能回到黑龙江。“第二次来是2006年春节，吃一顿海鲜要2000多块，酒店客房住一晚就得花4000多块钱。”感觉有点“吃不消”的王建国只在三亚住了一个晚上，第二天就和家人匆匆飞去广西。

“这一次来，变化太大了，不仅吃住实惠，旅游项目丰富，旅游秩序和服务也好了很多！”王建国兴奋地说。不用担心住到“天价房”

在三亚大东海的游客到访服务站，王建国触触大拇指，就把三亚最新的公共旅游信息尽收眼底。三亚市利用先进的信息化手段，为游客提供及时丰富的旅游信息服务。大东海等4个游客到访服务站已于去年10月启用，今年春节期间能以简、繁、英、俄、日、韩6种文字，将权威的旅游资讯用最直接的方式传达给游客。

三亚是我国唯一的热带滨海旅游城市，拥有独特的阳光、海水、沙滩、森林、温泉等自然生态资源。但一度出现的

“天价客房”，“欺客宰客”，曾让这个浪漫的城市蒙羞，也曾令许多春节想游海南的人知难而

退。去年以来，旅游环境明显改善。此次，王建国一家准备在三亚好好地住上半个月。“

现在不用担心会住到‘天价房’，只要登陆三亚物价网，全市180家宾馆酒店的客房价格均上榜，价格与前两年春节时房价基本持平。

**2. Ознакомительное чтение статьи на русском языке по общеэкономической, общественной и деловой тематике и развернутые ответы на три вопроса на китайском языке по содержанию статьи (устно). Время подготовки 10 минут.**

1. 创新技术在现代经济情况下起什么样的作用?

2. 竞争力在经济方面有什么意思?

3. 请介绍一下现在在俄罗斯有哪些常用的创新技术? 创新技术和竞争力。

### Конкуренция и инновации

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что коренные преобразования в области производительных сил в эпоху НТР, широкое внедрение нововведений стали нормой современной экономической жизни. Если инновационный подход играет возрастающую роль в развитых странах, то в современной России, в условиях перехода к рыночной экономике и необходимости выхода из кризиса эта роль особенно велика.

Воздействие на инновационную деятельность в экономической системе является результатом взаимодействия совокупности экономических законов. Наиболее открыто это взаимодействие проявляется в механизме конкуренции. Конкуренция всегда есть непреходящий атрибут рыночных отношений, или индикатор развития рынка.

Конкуренция характеризуется как особый экономический закон рынка, действие которого обеспечивает единство и противоположность интересов субъектов рынка. Этот закон выступает как форма проявления закона естественно-экономического отбора. Разрешение противоположных интересов производителей в конкурентной борьбе на рынке выступает внутренней движущей силой развития рыночного хозяйства.

В условиях рыночной экономики и конкуренции никто никого не заставляет совершенствовать производство, повышать качество продукции, кроме угрозы банкротства. Именно на основе нововведений удается использовать современную технологию и организацию производства, повышать качество продукции, обеспечивать успех и эффективность деятельности предприятия.

Решение этих задач требует новаторского, предпринимательского подхода, сутью которого являются поиск и реализация инноваций.

В самом деле, конкуренция лишь создает ситуацию необходимости поиска конкурентных преимуществ фирмы и конкурентоспособности товара. Конкуренция побуждает совершенствовать весь процесс от производства до

потребления. А сами конкурентные преимущества обеспечиваются на основе реализации тех или иных инноваций, т.е. через предпринимательство, так как именно оно является реальным двигателем прогресса.

В силу своей специфики малым предприятиям приходится проявлять большую активность на рынке, используя свою гибкость и способность к быстрой переориентации. Поэтому зачастую именно малые предприятия становятся первооткрывателями новых продуктов и новых технологий в различных отраслях. Следствием чего является укрепление своих позиций в конкурентной борьбе с фирмами, предлагающими аналогичные товары.

Повсюду в мире компании, добившиеся лидерства в международных масштабах, используют стратегии, которые отличаются друг от друга во всех отношениях. Инновации могут проявляться в новом дизайне продукта, в новом процессе производства, в новом подходе к маркетингу или в новой методике повышения квалификации работников. В своем большинстве инновации оказываются достаточно простыми и небольшими, основанными скорее на накоплении незначительных улучшений и достижений, чем на едином, крупном технологическом прорыве.

**3. Беседа с экзаменатором на китайском языке (без подготовки) по вопросам, связанным со специальностью и предполагаемой научной работой поступающего.**

## **5.5. РУССКИЙ ЯЗЫК**

### **Билет № 1**

**1. Письменный перевод со словарем оригинального текста по специальности. Объем – 3000-5000 печатных знаков. Время подготовки – 45 минут. Форма проверки – чтение вслух письменного перевода.**

### **А.П.Чехов. Хамелеон**

Через базарную площадь идет полицейский надзиратель Очумелов в новой шинели и с узелком в руке. За ним шагает рыжий городской с решетом, доверху наполненным конфискованным крыжовником. Кругом тишина... На площади ни души... Открытые двери лавок и кабаков глядят на свет божий уныло, как голодные пасти; около них нет даже нищих.

Так ты кусаться, окаянная? - слышит вдруг Очумелов. - Ребята, не пушай ее! Нынче не велено кусаться! Держи! А... а!

Слышен собачий визг. Очумелов глядит в сторону и видит: из дровяного склада купца Пичугина, прыгая на трех ногах и оглядываясь, бежит собака. За ней гонится человек в ситцевой крахмальной рубахе и расстегнутой жилетке. Он бежит за ней и, подавшись туловищем вперед, падает на землю и хватается собаку за задние лапы. Слышен вторично собачий визг и крик: "Не пущай!" Из лавок высовываются сонные физиономии, и скоро около дровяного склада, словно из земли выросши, собирается толпа.

- Никак беспорядок, ваше благородие!.. - говорит городской.

Очумелов делает полуоборот налево и шагает к сборищу. Около самых ворот склада, видит он, стоит вышеписанный человек в расстегнутой жилетке и, подняв вверх правую руку, показывает толпе окровавленный палец. На полупьяном лице его как бы написано: "Ужо я сорву с тебя, шельма!" да и самый палец имеет вид знамени победы. В этом человеке Очумелов узнает золотых дел мастера Хрюкина. В центре толпы, растопырив передние ноги и дрожа всем телом, сидит на земле сам виновник скандала - белый борзой щенок с острой мордой и желтым пятном на спине. В слезящихся глазах его выражение тоски и ужаса.

- «По какому это случаю тут?» —спрашивает Очумелов, врезываясь в толпу. - Почему тут? Это ты зачем палец?.. Кто кричал?

- Иду я, ваше благородие, никого не трогаю... - начинает Хрюкин, кашля в кулак. - Насчет дров с Митрий Митричем, - и вдруг эта подлая ни с того, ни с сего за палец... Вы меня извините, я человек, который работающий... Работа у меня мелкая. Пущай мне заплатят, потому - я этим пальцем, может, неделю не пошевелю... Этого, ваше благородие, и в законе нет, чтоб от твари терпеть... Ежели каждый будет кусаться, то лучше и не жить на свете... - Гм!.. «Хорошо...» —говорит Очумелов строго, кашля и шевеля бровями. - Хорошо... Чья собака? Я этого так не оставлю. Я покажу вам, как собак распускать! Пора обратить внимание на подобных господ, не желающих подчиняться постановлениям! Как оштрафуют его, мерзавца, так он узнает у меня, что значит собака и прочий бродячий скот! Я ему покажу Кузькину мать!.. Елдырин, - обращается надзиратель к городскому, - узнай, чья это собака, и составляй протокол! А собаку истребить надо. Немедля! Она, наверное, бешеная... Чья это собака, спрашиваю?

- Это, кажись, генерала Жигалова! - говорит кто-то из толпы.

- Генерала Жигалова? Гм!.. Сними-ка, Елдырин, с меня пальто... Ужас как жарко! Должно полагать, перед дождем... Одного только я не понимаю: как она могла тебя укусить? - обращается Очумелов к Хрюкину. - Нешто она достанет до пальца? Она маленькая, а ты ведь вон какой здоровила! Ты, должно быть, расковырял палец гвоздиком, а потом и пришла в твою голову идея, чтоб сорвать. Ты ведь... известный народ! Знаю вас, чертей!

Он, ваше благородие, цыгаркой ей в харю для смеха, а она - не будь дура и тяпни... Вздорный человек, ваше благородие!

- Врешь, кривой! Не видал, так, стало быть, зачем врать? Их благородие умный господин и понимают, ежели кто врет, а кто по совести, как перед богом... А ежели я вру, так пушай мировой рассудит. У него в законе сказано... Нынче все равны... У меня у самого брат в жандармах... ежели хотите знать...

- Не рассуждать!

- Нет, это не генеральская... - глубокомысленно замечает городской. - У генерала таких нет. У него все больше легавые...

- Ты это верно знаешь?

- Верно, ваше благородие...

- Я и сам знаю. У генерала собаки дорогие, породистые, а эта - черт знает что! Ни шерсти, ни вида... подлость одна только... И этакую собаку держать?!.. Где же у вас ум? Попадись этакая собака в Петербурге или Москве, то знаете, что было бы? Там не посмотрели бы в закон, а моментально - не дыши! Ты, Хрюкин, пострадал и дела этого так не оставляй... Нужно проучить! Пора...

- А может быть, и генеральская... - думает вслух городской. - На морде у ней не написано... Намедни во дворе у него такую видел.

- Вестимо, генеральская! - говорит голос из толпы. - Гм!.. Надень-ка, брат Елдырин, на меня пальто... Что-то ветром подуло... Знобит... Ты отведешь ее к генералу и спросишь там. Скажешь, что я нашел и прислал... И скажи, чтобы ее не выпускали на улицу... Она, может быть, дорогая, а ежели каждый свинья будет ей в нос сигаркой тыкать, то долго ли испортить. Собака - нежная тварь... А ты, болван, опусти руку! Нечего свой дурацкий палец выставлять! Сам виноват!..

- Повар генеральский идет, его спросим... Эй, Прохор! Поди-ка, милый, сюда! Погляди на собаку... Ваша?

- Выдумал! Этаких у нас отродясь не бывало! - И спрашивать тут долго нечего, - говорит Очумелов. - Она бродячая! Нечего тут долго разговаривать... Ежели сказал, что бродячая, стало быть, и бродячая... Истребить, вот и все.

- Это не наша, - продолжает Прохор. — Это генералова брата, что намеднись приехал. Наш не охотник до борзых. Брат ихний охоч...

- Да разве братец ихний приехали? «Владимир Иваныч?» — спрашивает Очумелов, и все лицо его заливается улыбкой умиления. - Ишь ты, господи! А я и не знал! Погостить приехали?

- В гости...

Ишь ты, господи... Соскучились по братце... А я ведь и не знал! Так это ихняя собачка? Очень рад... Возьми ее... Собачонка ничего себе... Шустрая такая... Цап этого за палец! Ха-ха-ха... Ну, чего дрожишь? Ррр... Рр... Сердится, шельма... цуцык этакий.

Проход зовёт собаку и идет с ней от дровяного склада... Толпа хохочет над Хрюкиным.

- Я еще доберусь до тебя! - грозит ему Очумелов и, запахиваясь в шинель, продолжает свой путь по базарной площади.

## **2. Чтение без словаря статьи, посвященной специальной проблематике, связанной с научными интересами поступающего: 1500-2000 знаков.**

### **Положительные стороны российского высшего образования**

Традиционно в университетах России заметное место отводится общим предметам, не связанным непосредственно со специальностью: философия, история России, в некоторых - русский язык и культура речи, физкультура (занятия спортом). Лекционные или практические курсы по ним введены в первых семестрах. Иностранный язык преподается как обязательный предмет в течение 4-х семестров.

Справедливо считается, что высшее образование человека не ограничивается специальными знаниями. Образованный человек должен иметь широкий кругозор, быть компетентным в области культуры, без которой невозможна развитая личность. С переходом на бакалавриат пришлось сократить количество часов, отведенных на гуманитарные предметы, однако эти курсы пока сохранены. Вузы также имеют возможность вводить факультативы по истории культуры, литературе, краеведению по выбору студентов. Много зависит от позиции руководства вузов.

Новое в высшем образовании – стажировка российских студентов в зарубежных вузах как по обмену в рамках государственной программы, так и за счет студентов, точнее, их родителей. Также можно получить два диплома: российский и зарубежного университета. Многие студенты пользуются открывшимися возможностями.

Кроме того, на платной основе по желанию получают второе и третье высшее образование. Это делает будущего специалиста более конкурентоспособным на рынке труда, обеспечивает ему адаптацию при изменении конъюнктуры.

Обучение в аспирантуре открывает перспективы научной деятельности, которая была очень престижной в советское время. Сейчас наука во многом потеряла привлекательность для молодежи из-за невысокой зарплаты ученых. С другой стороны, в науку идут и остаются в ней преимущественно по призванию. В настоящее время правительство разрабатывает меры для

привлечения в фундаментальную науку талантливой молодежи, в первую очередь это касается технических наук, связанных с разработкой и внедрением современных технологий. Существует также практика грантов для специалистов и ученых, занимающихся важными перспективными исследованиями.

**4. Беседа с экзаменатором на бытовые и специальные темы, связанные с научной и профессиональной деятельностью поступающего (беседа проводится без подготовки).**

## **6. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА**

### **6.1. АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК**

#### **6.1.1. Основная литература**

1. Гулова Е.К., Набирухина А.В., Новосадко Н.Б. Сборник текстов для подготовки к кандидатскому экзамену в аспирантуру по английско-му языку. Направление «Экономика» (Э и УК, ЭП и ПМ). – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2013
2. Черенкова Н.И., Ильина Г.А., Нестерова О.А., Суворова М.А. English for Master's Degree and Postgraduate Studies: Учебное пособие для подготовки к сдаче кандидатского экзамена. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2017. – 120 с.
3. Гулова Е.К. Persuasive techniques in English: Учебное пособие. – СПб: Издво СПбГЭУ, 2015. – 91 с.

#### **6.1.2. Дополнительная литература**

1. Баранова О.И., Ларионова Г.С., Архарова Д.А. Сборник текстов и упражнений по английскому языку для аспирантов. Пособие по подготовке к сдаче кандидатского экзамена. - СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2017. – 100 с.
2. Бахвалова М.Е., Панкова И.В. The European Union. Facts and Concepts/ Учебное пособие для студентов старших курсов, студентов магистратуры и аспирантов. –СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 195 с. – elibrary.fines.ru
3. English-Russian Business Dictionary: Англо-русский словарь-справочник делового английского языка: Учебное пособие/ Под редакцией Н.И. Чернковой. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 247 с.
4. Promoting Foreign Investment in Tourism/ UN conf. on trade and development. – New York; Geneva: United Nations, 2010. – X, 63 p.: tab. – Investment advisory series. Series A; N5
5. А.В. Набирухина. Intercultural Communication in Business: Учебное пособие. – СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 106 с.

6. Сборник текстов для подготовки к вступительному экзамену в аспирантуру по английскому языку. Составители: Е.К. Гулова, Н.Б. Коробова, И.Д. Кузьмина. – СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 45 с.

## **6.2. НЕМЕЦКИЙ ЯЗЫК**

### **6.2.1. Основная литература**

1. Ямшанова В.А., Ломоносова А.Л. Сборник грамматических упражнений и текстов экономического содержания на немецком языке: учебное пособие. – СПб: изд-во СПбГУЭиФ, 2010. – 104 с.
2. Ямшанова В.А. Грамматика немецкого языка в алгоритмах. В 3-х частях. – СПб: изд-во СПбГУЭиФ, 2010.
3. Markt: Materialien ans der Presse: Deutsch für den Beruf/Goethe Institut Inter Nationes. München. Регулярное печатное издание.

### **6.2.2. Дополнительная литература**

1. Ямшанова В.А., Мясникова Л.А. Логистика: Учебное пособие на немецком языке. Часть 1. СПб: изд-во СПбГУЭиФ, 1999
2. Ямшанова В.А., Мясникова Л.А. Логистика: Учебное пособие на немецком языке. Часть 2. СПб: изд-во СПбГУЭиФ, 1999
3. Тимралиева Ю.Г. Wertpapiere. Ценные бумаги: Учебное пособие на немецком языке. СПб: изд-во СПбГУЭиФ, 2004
4. Щекина Н.М. Privatkredite: учебно-методическое пособие на немецком языке 2,9 п.л. СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2004
5. Тимралиева Ю.Г. Geldanlage: Учебное пособие на немецком языке. СПб: изд-во СПбГУЭиФ, 2005
6. Щекина Н.М. Firmenkredite: Учебное пособие на немецком языке. 4,5 п.л. СПб: изд-во СПГУЭФ, 2005
7. Ямшанова В.А. "Контракт".(2-ое издание, исправленное и дополненное), 11,6 п.л. Изд. СПбГУЭФ. 2005
8. Ямшанова В.А., Киреева И.Б., Новикова Е.Н."Товарищества. Общества. Часть1. «... Изд. СПГУЭФ, 2005
9. Ямшанова В.А., Киреева И.Б., Новикова Е.Н., Ломоносова А.Л., Гуль Н.В."Товарищества. Общества. Часть 2". 3,25 п.л. Изд. СПГУЭФ, 2006
10. Тимралиева Ю.Г. Rechnungswesen: учебно-методическое пособие на немецком языке. СПб: изд-во СПбГУЭиФ, 2006



11. Палехова О.В., Гуль Н.В., Кручинина А.А. и др. Многоязычный глоссарий экономических терминов: учебное пособие СПб: изд-во СПбГЭУ, 2012

### **6.3. ФРАНЦУЗСКИЙ ЯЗЫК**

#### **6.3.1. Основная литература**

1. Кручинина А.А., Витман Т.Б. Французский язык для аспирантов и соискателей экономических и юридических специальностей. Изд-во СПбГЭУ, 2013.
2. Бок Е.Ю., Кручинина А.А., Фреаль Н. Практикум по чтению французских экономических текстов: для студентов и аспирантов - Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
3. Витман Т. Б., Кручинина А.А. Практикум по грамматике французского языка для студентов и аспирантов экономических специальностей: Учеб. пособие. - Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, 2000.
4. Попова И.Н., Казакова Ж.А. Грамматика французского языка. – М., 2002.
5. Попова И.Н., Казакова Ж.А. Французский язык. – М.: Высш. шк., 2007.
6. Программа и методические указания для подготовки к вступительному и кандидатскому экзаменам по иностранному языку (для аспирантов и соискателей). – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003.

#### **6.3.2. Дополнительная литература.**

1. Витман Т.Б. Методические указания по работе с лексикой французского языка. Средства выражения логических отношений. - Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, 2003.
2. Витман Т.Б. Практикум по лексике французского языка. Глагол и глагольные конструкции. - Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, 2003
3. Змеева Т.Е., Николаева И.В., Прилепская М. В. Французский язык для экономистов. – М.: Международные отношения, 2016.
4. Маслова Н.Н. Французский язык для юристов. Французский язык для юристов-международников. - М.: ООО Нестор Академик Паблшерз, 2005.
5. Danilo M., Tauzin B. Le français de l'entreprise.- CLE International, 2010.
6. Dictionnaire d'économie et des faits économiques et sociaux contemporains.- Foucher, 1999.
7. Ivanova G.S. Dictionnaire français-russe des affaires. - М.: Издательство «Нестор Академик», 2007.
8. Le français des relations européennes et internationales. - Hachette, 2011.

9. Le français juridique. Hachette, 2011.

## **6.4. КИТАЙСКИЙ ЯЗЫК**

### **6.4.1. Основная литература**

1. Заморин В. Русско-китайский тематический словарь-справочник в области торгово-экономического и военно-технического сотрудничества. Изд-во ВКН, 2016.
2. Кленин И.Д. 3. Щичко В.Ф. Лексикология китайского языка. Изд-во: Восточная литература, 2013.
3. Щичко В.Ф. Китайский язык. Теория и практика перевода. Изд-во: ВКН, 2017.
4. Щичко В.Ф. Китайский язык. Практический курс коммерческого перевода. Изд-во: ВКН, 2017.
5. Фролова М.Г. Китайский язык: Справочник по грамматике, М: Живой язык, 2013

### **6.4.2. Дополнительная литература**

1. Валиева Т.Д. Учебное пособие по практической грамматике современного китайского языка. Изд-во: ВКН, 2016.
2. Булыгина Л.Г. Практический курс китайского языка. М., 2004.
3. Дашевская Г. Я.; Кондрашевский А. Ф. Китайский язык для делового общения. Изд-во: Муравей, 2000.
4. Кондрашевский В.Ф. Современный китайско-русский словарь. М. : Восток-Запад : АСТ, 2008
5. Сизов, С. Ю. Китайско-русский словарь идиом : более 6000 словосочетаний - М. : Восток-Запад : АСТ, 2005.
6. 汉语系列阅读. 北京: 北京语言大学出版社, 20014.
7. 博雅汉语. 高级飞翔篇. 北京: 北京大学出版社, 2008.
8. 报纸上的天下. 阅读教程. 北京: 北京大学出版社, 2010.

## **6.5. РУССКИЙ ЯЗЫК**

### **6.5.1. Основная литература**

1. Борщевская Т.С. Система отношений в простом и сложном предложениях [Электронный ресурс]: учебное пособие /; М-во образования и науки Рос. Федерации, С.-Петербург. гос. экон. ун-т, Каф. рус. яз. и лит. — СанктПетербург : Изд-во СПбГЭУ, 2014 .— 52 с. : табл. — Имеется печ. аналог .— Библиогр.: с. 51 (10 назв.) .— Полный текст. 2. Борщевская Т.С. Система отношений в

простом и сложном предложениях: учебное пособие /; М-во образования и науки Рос. Федерации, С.-Петерб. гос. экон. ун-т, Каф. рус. яз. и лит. — Санкт-Петербург : Изд-во СПбГЭУ, 2014 .— 52 с. : табл. — Сведения доступны также по Интернету: [орас.unescon.ru](http://орас.unescon.ru)

3. Лебедев В.К. Деловая поездка в Россию : учебное пособие по русскому языку для иностранных учащихся / В.К.Лебедев, Е.Н.Петухова .— 4-е изд. — Санкт-Петербург : Златоуст, 2013 .— 128 с.

### 6.5.2. Дополнительная литература

1. Деловая переписка: Метод. указания и контр. задания для иностр. учащихся / С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов. Каф. рус. яз. и лит.; [сост.: А.В.Шульгин]. — Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.— 43с.
2. Петухова Е.Н.Трудные темы русской грамматики: пособие для иностр. учащихся / Е.Н.Петухова, А.В.Шульгин ; Федер. агентство по образованию, С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов, Каф.рус. яз. и лит. — СанктПетербург : Изд-во СПбГУЭФ, 2010 .— 80 с. — Сведения доступны также по Интернету: <http://орас.unescon.ru>
3. Петухова Е.Н. Трудные темы русской грамматики [Электронный ресурс] : пособие для иностр. учащихся / Е.Н.Петухова, А.В.Шульгин ; Федер. агентство по образованию, С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов, Каф.рус. яз. и лит. — Электрон. текстовые дан. (825КБ). — СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010 .— Имеется печ. аналог .— Полный текст.
4. Пишем по-русски: учеб. пособие по рус. яз. для иностр. студентов и стажеров / Федер. агентство по образованию, С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов, Каф. рус. яз. и лит.; [авт.-сост. Е.Н.Петухова] .— СанктПетербург : Изд-во СПбГУЭФ, 2006 .— 117 с.
5. Позднякова А.А., Бизнес-диалог. Пособие по развитию устной и письменной речи иностранных учащихся: Учебное пособие/А.А.Позднякова, Д.Хамуркопаран - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 248 с.<http://znanium.com/bookread2.php?book=511970>
6. Спинова, Е.А. Бизнес-диалог/Businessdialogueandnegotiationphrases [Электронныйресурс] :Referencebook .—Москва ; Москва : Издательство "Магистр" : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2012 .— 72 с. — ISBN 978-5-9776-0239-6 .— ЭБС ZNANIUM.
7. Степанов С.П. Активные и пассивные формы в современном русском языке: учеб. пособие для иностр. студентов ст. курсов экон. вузов и фак. / С.П.Степанов; Федер. агентство по образованию, С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов, Каф.рус. яз. и лит. — Санкт-Петербург : Изд-во

СПбГУЭФ, 2007 .— 91 с. 8. Структурные модели построения предложений в научных текстах : метод. указания для иностр. студентов и магистрантов, изучающих менеджмент / Федер. агентство по образованию, С.-Петерб. гос. ун-т. экономики и финансов, Каф. рус. яз. и лит. ; [сост. Т.С.Борщевская] .— Санкт-Петербург:

Изд-во СПбГУЭФ, 2007.— 68 с.