Министерство образования и науки Калужской области

Государственное автономное профессиональное

образовательное учреждение Калужской области

«Людиновский индустриальный техникум»

**Комплект
контрольно – оценочных средств**

**учебной дисциплины**

ОГСЭ.03 Иностранный язык

программы подготовки специалистов среднего звена

по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

г. Людиново

2017 г.

Комплект контрольно-оценочных средств по дисциплине **Иностранный язык** разработан на основе рабочей программы, утвержденной заместителем директора по УПР.

 УТВЕРЖДАЮ:

Заведующий по учебной работе

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_О.Е.Селиверстова

31.08.2017г

Рассмотрено и одобрено цикловой комиссией

общеобразовательных дисциплин

Протокол № 1 от 31.08.2017г

Председатель ЦК\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Е. А. Степина

Преподаватель С.Д.Низовская

1. **Общие положения.**

Контрольно – оценочные средства (КОС) предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся (студентов), освоивших программу учебной дисциплины **ОГСЭ.03** **Иностранный язык**

 КОС включает контрольные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации в форме**дифференцированного зачета**.

 КОС разработан на основании положений:

программы подготовки специалистов среднего звена;

программы учебной дисциплины **Иностранный язык**

**2. Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке**

|  |
| --- |
| **Результаты обучения (освоенные умения, освоенные знания)** |
| **У.1** общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы |
| **У.2** переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности |
| **У.3** самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас |
| **З.1** лексический (1200 – 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности |

**3. Распределение оценивания результатов обучения по видам контроля**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование элемента умений или знаний** | **Виды аттестации** |
| **Текущий контроль** | **Промежуточная аттестация** |
| У.1 общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы судопроизводство);У.2 переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности;У.3 самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас.З. 1 лексический (1200 – 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности | Устный опросПисьменный опросУстный опросПисьменный опросУстный опросПисьменный опросУстный опросПисьменный опрос | Дифференцированный зачетДифференцированный зачетДифференцированный зачетДифференцированный зачет |

**4. Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений**

|  |  |
| --- | --- |
| Содержание учебного материала по программе УД |  Тип контрольного задания |
| З1 | У1 | У2 | У3 |
| **Раздел 2. Тема 2.3** Страна изучаемого языка | У.О.П.О. | У.О. | П.О.ПР. | У.О.П.О. |
| **Раздел 3. Тема 3.1** В пути | У.О.Д.Д. | У.О.Д.У.О.Д. | П.О.П.О.ПР. | У.О.П.О.Д. |
| * Прохождение паспортного и таможенного контроля
 |
| * Путешествие самолетом
 |
| * На вокзале. Путешествие поездом
 |
| **Тема 3.2** В отеле | Д.Т. | У.О.П.О. | П.О.П.Р. | П.О.Д. |
| **Тема 3.4.** В ресторане. Национальная кухня страны изучаемого языка | Д. | Д.У.О. | П.О.Д. | У.О.П.О. |
| **Тема 3.5.** Поездка по городу, стране. Аренда автомобиля | Д. | У.О. | П.О. | П.О.У.О. |
| **Тема 3.8.** В магазине | У.О. | У.О.Д. | П.О.ПР. | У.О.П.О. |
| **Тема 3.9.** На приеме у врача. Система здравоохранения страны изучаемого языка | У.О. | У.ОП.О. | П.О.ПР. | У.О.П.О. |
| **Раздел 4. Тема 4.1** Что такое компьютер? | У.О. | У.О. | П.О. | У.О.П.О. |
| **Тема 4.5** Введение во всемирную паутину и Интернет | У.О.Т. | У.О. | П.О.ПР. | У.О.П.О. |
| **Раздел 5.** **Тема 5**.**1.** Что представляет собой бизнес. Три формы организации бизнес | У.Т.Т. | У.О.П.О. | У.О.П.О | У.О.П.О. |
| **Тема 5.4.** Деньги и их функция в современном мире. Банки и бизнес | У.О.П. | У.О.Д. | У.О.П.Р. | У.О.П.О. |
| **Тема 5.5.** Что такое маркетинг? Реклама как неотъемлемая часть маркетинговой системы | У.О.Т. | У.О.Д. | П.О.П.Р. | У.О.П.О. |
| **Тема 5.6.** Цены и ценообразование | У.О. | У.О.П.О. | П.О. | У.О.П.О. |
| **Тема 5.7.** Оптовая продажа и розничная торговля | У.О. | У.О.. | П.О. | У.О.П.О. |
| **Тема 5.8.** Деловая и письменная речь | П.О. | П.О. | П.О. | П.О. |

Условные обозначения: У.О. – устный опрос; П.О. – письменный опрос; П.Р. – презентация; Т- грамматический тест; Д – диалог.

**5. Распределение типов и количества контрольных зданий по элементам знаний и умений, контролируемых на промежуточной аттестации**

|  |  |
| --- | --- |
| Содержание учебного материала по программе УД |  Тип контрольного задания |
| З1 | У1 | У2 | У3 |
| **Раздел 2. Тема 2.3** Страна изучаемого языка | 6.3./16.2./16.1./1 | 6.2./16.1./1 | 6.2.1/16.3/1 | 6.1./16.2/1 |
| **Раздел 3. Тема 3.1** В пути |  |  |  |  |
| * Прохождение паспортного и таможенного контроля
 | 6.1./16.2./1 | 6.1./16.2./1 | 6.1./16.3./1 | 6.1.1./16.2.1./1 |
| * Путешествие самолетом
 | 6.1./16.5./1 | 6.1./1 | 6.1./16.3./1 | 6.1./16.2./1 |
| * На вокзале. Путешествие поездом
 | 6.1./16.2./16.5./1 | 6.4.1./16.2.1./16.2.2./1 | 6.1./16.4./1 | 6.1./16.2./1 |
| **Тема 3.2** В отеле | 6.1./16.2./16.5./1 | 6.1./16.2./1 | 6.3./16.2./1 | 6.1./16.4./1 |
| **Тема 3.4.** В ресторане. Национальная кухня страны изучаемого языка | 6.1./26.2./26.5./2 | 6.1./26.2./26.3./2 | 6.3./26.2./26.3./2 | 6.1./26.2./26.3./2 |
| **Тема 3.5.** Поездка по городу, стране. Аренда автомобиля | 6.6./26.3./2 | 6.4./26.5./2 | 6.3./26.5./2 | 6.2./26.5./2 |
| **Тема 3.8.** В магазине | 6.4./26.5./2 | 6.3./26.5./2 | 6.6./26.5./2 | 6.1./26.5./2 |
| **Тема 3.9.** На приеме у врача. Система здравоохранения страны изучаемого языка | 6.1./26.5./2 | 6.4./26.5./2 | 6.6./26.5./2 | 6.1./26.5./2 |
| **Раздел 4. Тема 4.1** Что такое компьютер? | 6.2./36.5./3 | 6.2./3 | 6.2./36.3./3 | 6.1./36.4./3 |
| **Тема 4.5** Введение во всемирную паутину и Интернет | 6.3./36.5./36.6./3 | 6.3./36.5./3 | 6.6./36.5./3 | 6.4./36.5./3 |
| **Раздел 5.** **Тема 5**.**1.** Что представляет собой бизнес. Три формы организации бизнес | 6.1./46.5./4 | 6.4./46.2./4 | 6.2./46.3./4 | 6.1./46.6./4 |
| **Тема 5.4.** Деньги и их функция в современном мире. Банки и бизнес | 6.1./46.5./4 | 6.2./46.4./4 | 6.3./46.2./4 | 6.6./46.2./4 |
| **Тема 5.5.** Что такое маркетинг? Реклама как неотъемлемая часть маркетинговой системы | 6.1./46.5./4 | 6.2./46.3./4 | 6.2./46.3./4 | 6.6./46.2./4 |
| **Тема 5.6.** Цены и ценообразование | 6.5./4 | 6.3./4 | 6.3./4 | 6.6./4 |
| **Тема 5.7.** Оптовая продажа и розничная торговля | 6.2./46.6./4 | 6.2./4 | 6.3./4 | 6.6./4 |

**6. Структура контрольного задания**

**Задания к дифференцированному зачету**

**6.1.1 Объект оценивания «Умение аудировать»**

1. Прослушайте текст. Вы услышите запись дважды.

MARKETING

Marketing concept includes various elements such as planning research, new product development, sales, communication' advertising, etc. Marketing starts with production and later studies all its stages before, during and after production. In the sales area, marketing provides information about forward demand for the company's products or services, helps to find and promote demand for products and services.

Marketing planning is an integral part of the marketing mix andit depends on a thorough situation analysis.

When the situation is analysed it is necessary to consider con­trollable and uncontrollable factors. The controllable ones are four: product, price, place and promotion. Uncontrollable factors are mainly environmental factors.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**new product development** разработка новой продукции; **sales** area область (сфе­ра) сбыта; **forward demand** перс пектины спроса: integral (неотъемле­мый; **situation** analysis **анализ** ситуации; **(un)controllable (неконтролируемый; environmental factors** факторы, связанные с окружающей сре­дой

1. **Прослушайте текст еще раз.** В заданиях **1 – 3** обведите букву а,b,с соответствующую выбранному вами варианту ответа.
2. Marketing starts with
	1. production
	2. people
	3. promotion
3. Marketing planning is an integral part of marketing system
	* 1. Marketing system
		2. Marketing mix
		3. Marketing function
4. The controllable factors are
5. product, price, place, promotion
6. product, price, people, promotion
7. product, price, production, promotion

Задание 1 . Прослушайте диалог. Вы услышите запись дважды.

A. Hallo. My name's Menon. Can I speak to Mr Petrov, please?

B. Oh, goodmorning, Mr Menon. Petrov speaking. When have you
come to Moscow?

A. On Friday. I have been staying in Moscow for three days, I have come
here to do business with you, Mr Petrov. We are going to
buy machines Model A from you.

B. Nice to hear that. Shall we make an appointment for Tues­
day? Can you come at 11 o'clock?

 A. Certainly, I shall be at your office at 11.

A. You sound convincing and I think we’ll give you a 2 per
cent discount offthe price.

B. Fine. So we’ve settled the price problem. And what are your
terms of payment?

A. Our customers usually make payments against shipping
documents by a letter of credit.

B. What bank do you want us to open the L/C with?

 A. With the Bank of Russia.

B. That suits us very well.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**You sound convincing** вы убедили меня; **to make payments** осуществлять платежи

Задание 2. Передайте основное содержание диалога на русском языке.

**6.1.2 Объект оценивания «Умение говорить»**

1. Составьте монолог по теме:

|  |
| --- |
| * Три формы организации бизнеса
 |
| * Деньги и их функция в современном мире.
* Банки и бизнес
 |
| * Что такое маркетинг?
* Реклама как неотъемлемая часть маркетинговой системы
 |
| * Цены и ценообразование
 |
| * Оптовая продажа
* Розничная торговля
 |

**6.1.3 Объект оценивания «Умение читать»**

1. Прочитайте текст.

**WHOLESALE AND RETAIL TRADE**

A wholesale dealer acquires the merchandise directly from the industry or
from buyig-up trade. A wholesale dealer usually has a department store with plenty
:5 of storage space and an office with employees to transact the purchase of the
'\* goods along with their subsequent sale. They make offers and receive orders,
they write bills and receipts, constantly control storehouse supplies and take care
of timely delivery of goods. Wholesale dealers often have sales representatives or
travelling salespeople which visit clientele of retail dealers, give them advice about
 the purchase of old and new merchandise and haul in the biggest possible orders
for their companies. A wholesale dealer should save a lot of money since it! is
-- customary that he has to pay his suppliers in advance while his customers are allowed a 2or3 months credit limit.

 A retail dealer needs neither so much storage space nor so much funds. Therefore his profit is not that high. Although he needs an attractive store where his merchandise is exhibited so that the customers become anxious to buy. And - the service should, o( course, be fast and friendly. Certainly he must have enough supply in order not to disappoint and lose his customers. If he has very little storage space at his disposal, he can purchase merchandise from a certain wholesale dealer, from one of the «Cash and Carry» -outfits. In this case he does not need to order the goods in advance. He can take them away immediately. The prices are reasonable. Certainly he can buy nothing on credit, but must pay in cash.

 Wholesale and retail dealers stand between the producer or the industry £and the consumer. Therefore they are also called intermediaries. Their sep/ices cost the consumers a lot of money, so there are certain attempts to get along .without them. For instance, co-operative stores eliminate wholesale dealers, and ail-order houses, like the famous Quelle-mail-order house sells the merchandise directly to the consumer. Even so, [he latter has to pay (directly or indirectly) the expenses for shipping and handing (like postage and packaging) and also the thick catalog which is sent to the customer early. If one considers the expenses which arise because many customers send back the ordered merchandise, either for the reason that it does not fit or there is some mistake or does not comply to their expectations, it comes out that not so much money is saved.

1. Ответьте на вопросы к тексту:
2. Where does a wholesale dealer acquire his goods?
3. What do the employees in a merchant's office do?
4. What are the duties of a sales representative?
5. Why does a wholesale dealer need more funds and more storage spacethan a retail dealer?
6. What is really important in a retail dealer's store?
7. For whom are «Cash and Carry»-outfits so very helpful?
8. Why are wholesale and retail dealers called intermediaries?
9. What possibilities are available for the consumer to eliminate theintermediaries?
10. Does it save a great deal of money?
11. Is wholesale and retail trade developed in Russia?

**6.1.4 Объект оценивания «Умение писать»**

Напишите эссе на тему:

* Как открыть свой бизнес?
* Нужны ли подростку карманные деньги?
* Банки нашего города
* Что такое маркетинг?
* Мое отношение к рекламе

**6.1.5 Объект оценивания «Знание грамматики»**

Задание1 . Заполните пропуски используя герундий или инфинитив

1. Keep(talk)....................I’m listening to you.
2. The children promised(play)........more quietly.
3. Linda offered(look after)............my cat while I was out of town.
4. You shouldn’t put off(play).........your bills.
5. Mark mentioned(go)........................to the market. later today. I wonder if he’s still panning(go)........... .
6. Fred suggested(go)..........(ski)..........in the mountains this weekend. How does that sound to you?
7. The doctor ordered Mr.Gray (smoke, not).................... .
8. Don’t tell me his secret. I prefer(know, not)............... ............
9. Could you please stop(whistle).............?I’m tying(concentrate)..................on my work.
10. She finally decided(quit)...........her present job and(look for)another one.
11. Did you remember (turn off)...........the stove?
12. Jack was allowed(renew)...............his student visa.
13. Pat told us(wait, not)..........for her.
14. Mr.Buck warned his daughter(play, not)..............with matches.
15. Would you please remind me(call)........Alice tomorrow?
16. Liz encouraged me(throw away).......my old running shoes and(buy)..........a new pair without holes in the toes.
17. I’m considering (drop out off)................school , (hitchike).......,to New York, and(try)...(find)......a job.

Задание 2. Выберите правильный ответ

1. I have always found the thought of eternity \_\_\_\_\_\_\_
A) Terrified

B) Terrifying

C) Being terrifying

2. Some people get very emotional when they listen to music and are \_\_\_\_\_ to tears

A) Being moved

B) Moved

C) Moving

3. All the cars \_\_\_\_ in the opposite direction had their headlights on.

A) Driving

B) Driven

C) Having driven

4. He arrived in San Francisco.\_\_\_\_ New York on March 10th.

A) Leaving

B) Having left

C) Left

5. She moved around the room. \_\_\_\_\_ her things together.

A) Put

B) Having put

C) Putting

6. \_\_\_\_\_ down from the plane, we could see lights on the runway.

A) Having looked

B) Looking

C) Being looked

7. That noise outside the window is extremely \_\_\_\_

A) Annoying

B) Annoyed

C) Annoy

8. While \_\_\_\_\_\_ the article, I came across a lot of interesting facts.

A) Reading

B) Being read

C) Having read

9) Shakespeare’s\_\_\_\_\_\_\_\_ plays were first published in 1623

A) Collected

B) Collecting

C) Being collected

10. \_\_\_\_\_ his telephone I couldn’t get in touch with him.

A) Without knowing

B) Not knowing

C) Not having known

Задание 3. Найдите эквиваленты данных предложений:

1.look at the man reading a newspaper.

2.When Mr.Black came in, he saw a man reading a newspaper.

3.The boys playing chess so earnestly are my brother ‘sons.

4.The letter being typed now is the one you have com for.

5.The road leading to that village was asphalted some years ago.

6.If you come tomorrow, you will find me preparing for my examination.

7.Walking down the steps he saw his brother.

8.Knowing all the details you will be able to come to some decision.

9.While reading the book he fell asleep.

10.The books brought by me from the library are over there.

1.Книги,принесенные мною из библиотеки, лежат вон там.

2.Спускаясь по лестнице, он увидел своего брата.

3.Если вы приедете завтра, вы найдете меня готовящемся к экзамену.

4.Зная все детали, вы сможете приду к какому-нибудь решению.

5.Дорго,ведущая в эту деревню, была заасфальтирована несколько лет тому назад.

6.Читая книгу, он заснул.

7.Печатаемое сейчас письмо как раз то, за которым вы пришли.

8.Посмотрите на человека, читающего газету.

9.Когда Mr.Black вошел, он увидел человека, читающего газету.

10.мальчики играющие в шахматы так серьезно, мои братья.

Задание 4. Дайте русский эквивалент:

1. Saying that he left the room.
2. Knowing nothing of the dangers we continued our way.
3. The doctor, having felt his pulse and examined his wands, declared that he was much better.
4. While learning the pronunciation of the word we learned their meaning.
5. The letter being typed by the typist must be sent off as soon as it is ready.

**6.1.6 Объект оценивания «Знание лексики и фразеологии»**

**Задание 1**

|  |
| --- |
| **1 Match the words from the left with those from the right and compose the sentences of your own using the given combinations:** |
| 1. at a price of...
 | 1. повышать цены
 |
| 1. lo sell prices
 | 1. продаваться по высокой цене
 |
| 1. to freeze prices ,
 | 1. резкое падение цен
 |
| 1. to pay an exorbitant price for smith
 | 1. диктовать цены
 |
| 1. skyrocket
 | 1. договорная цена
 |
| 1. to mark up the prices ^
 | 1. Жесткие цены
 |
| 1. fall
 | 1. назначать цену
 |
| 1. to keep prices down
 | 8.понижать/снижать цены |
| 9. to be a price leader  | 1. установить цены
 |
| 10. to gel a high price  | 1. замораживать цены
 |
| 1. to quote a price
 | 1. не допускать роста цен
 |
| 1. bargain price
 | 1. приемлемая, справедливая цена
 |
| 1. stiff prices
 | 1. по цене...
 |
| 1. to bring down the price
 | 1. резкий рост цен
 |
| 1. fair price
 | 1. заплатить за что-л. очень высокую цену
 |

**Задание 2**

Give the English equivalents to the words in brackets, put the missing words. Translate the sentences.

1. Marketing includes all the business activity connected with the movement

of. from to (товары и услуги, производители, потребители)

2. Often marketing is called (сбыт, распределение)

3. Advertising is a very important branch of marketing which develops with the development of ...(средства массовой информ.)

1. The purpose of most advertising is products or services, to gain new...and increase... (продавать, покупатели, продажи)
2. Advertising plays a great role in.... among businesses for the consumer's money, (конкуренция)
3. Companies pay a lot of money... . Us that their products are the best, (убедить)
4. A lot of TV…. last from 30 to 60 seconds, (рекламные ролики)

**Задание 3.**

1. ***Заполните пропуски, используя следующие слова:***

*granted, convenience, monetary, commodity, money, direct, inventions, barter, valuation*

1. Money is one of man's greatest....
2. In the absence of some form of money, exchange may
take the form of... .
3. if a... is generally acceptable in exchanging for goods
and services, it is ....
4. Such exchanges arc taken for ... .
5. The ... of goods for goods would raise all sorts of
problems regarding....
6. It is a great... to hold wealth in the form of money.
7. A complex trading organisation based upon a system
of credit can only operate in a ... economy.

***3. Найдите синонимы среди следующих слов:***

means, form, tool, -frustrating, obtain, useless, need, instrument, shape, get, medium, commodity, general, require, labour, store, common, article, work, stock, deteriorate, significant, spoil, essential, apparent, con­duct, purchase, evident, carry out, buy

***4. Найдите антонимы среди следующих слов:***

absence, increase, major, spread, presence, same, reduce, minor, accumulate, different

***5. Образуйте антонимы от следующих слов, исполь­зуя нужные префиксы:***

direct, adequately, advantage, efficient, convenience, acceptable, likely

6.2 Время на подготовку и выполнение

подготовка \_\_\_1\_\_ час

выполнение \_\_1\_\_ час \_\_00 минут

оформление и сдача \_\_10\_\_\_ минут

всего \_\_2\_\_\_ часа \_\_\_10\_\_минут

**6.3. Перечень объектов контроля и оценки**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование объектов контроля и оценки | Основные показатели оценки результатов | Оценка  |
| З1 лексический (1200 – 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности. | Умение читать и переводить (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности. | Усвоил чтение и перевод (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности. |
| У.1 общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы); | Умение общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы); | Усвоил общение (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы  |
| У.2 переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности; | Умение переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности; | Усвоил перевод (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности; |
| У.3 самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас. | Умение самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас. | Усвоил самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас. |

За правильный ответ на вопросы или верное решение задачи выставляется положительная оценка – 1 балл

 За не правильный ответ на вопрос или неверное решение задачи выставляется отрицательная оценка – 0 баллов

**9. Шкала оценки образовательных достижений**

|  |  |
| --- | --- |
| Процент результативности (правильных ответов) | Оценка уровня подготовки |
| Балл (отметка) | Вербальный аналог |
| 90÷100 | 5 | Отлично |
| 80÷89 | 4 | Хорошо |
| 70÷79 | 3 | Удовлетворительно  |
| Менее 70 | 2 | Неудовлетворительно  |

**6.4. Информационное обеспечение обучения**

**Основные источники ОИ:** Таблица 2б

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Автор(ы) | Издательство, год издания |
| ОИ 1 | Н.Л. Адамия Учебник английского языка для неязыковых вузов «Могу спросить, могу сообщить, могу попросить, могу перевести». М., МГОУ, 2004 г | Н.Л. Адамия | 2004 |
| ОИ 2 | И.С. Богацкий, Н.М. Дюканова. Бизнес-курс английского языка. Киев. Изд-во «Логос», 2000 г. | И.С. Богацкий, Н.М. Дюканова. | 2000 г |
| ОИ 3 | И.П Агабекян “Английский язык для СПО” , Ростов-На-Дону 2005 г. | И.П Агабекян | 2005 г. |

**Дополнительные источники ДИ:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Автор(ы) | Издательство, год издания |
| ДИ 1 | Новый англо-русский словарь. М.,  | В.К. Мюллер. | «Русский язык», 2000. |
| ДИ 2 | Учебное пособие по английскомц языку для 10-11 кл., гимназий и школ с углубленным изучением английского языка.  | В.М. Павлоцкий. | С.-Петербург, «Игрек-М», 1996. |
| ДИ 3 | “Английский язык (разговорные темы) | Е.Н Манси | Киев, “А.С.К” , 2004г |
| ДИ 4 | [www.macmillanenglish.com](http://www.macmillanenglish.com/) |  |  |