

БК 81243(073)  
78

**ЛЬВІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ ІМЕНІ ІВАНА БОБЕРСЬКОГО**

**ПРОГРАМА ДЕРЖАВНОЇ АТЕСТАЦІЇ  
З ДИСЦИПЛІНИ**

**«ІНОЗЕМНА МОВА»**

для студентів спеціальності – 242 «Туризм»,  
освітньо-кваліфікаційний рівень – бакалавр

**ЛЬВІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ ІМЕНІ ІВАНА БОБЕРСЬКОГО**

**КАФЕДРА УКРАЇНСЬКОЇ ТА ІНОЗЕМНИХ МОВ**

**ПРОГРАМА ДЕРЖАВНОЇ АТЕСТАЦІЇ  
З ДИСЦИПЛІНИ  
«ІНОЗЕМНА МОВА»**

для студентів спеціальності – 242 «Туризм»,  
освітньо-кваліфікаційний рівень – бакалавр

**ЛЬВІВ 2021**

УДК 81'243(073)  
П78

**Рецензенти:**

**Ірина Сирко** – канд. філол. наук, доц., завідувачка кафедри практики англійської мови Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка;

**Уляна Проценко** – канд. пед. наук, доц. кафедри української та іноземних мов Львівського державного університету фізичної культури імені Івана Боберського.

Рекомендовано до друку Вченою радою  
факультету туризму Львівського державного університету  
фізичної культури імені Івана Боберського  
(протокол № 3 від «04» лютого 2021 р.)

**П78**

**Програма** державної атестації з дисципліни «Іноземна мова» для студентів спеціальності – 242 «Туризм», освітньо-кваліфікаційний рівень – бакалавр / уклад.: Ольга Романчук, Володимир Холявка, Ростислав Коваль, Ольга Матвіяс, Лілія Свищ. – Львів : ЛДУФК імені Івана Боберського, 2021. – 24 с.

©ЛДУФК ім. І. Боберського, 2021  
©Романчук О., Холявка В., Коваль Р., Матвіяс О.,  
Свищ Л., 2021

## ВСТУП

Реалізація принципів Болонського процесу, спрямованого на створення загальноєвропейського освітнього та наукового простору ставить перед українськими університетами нові завдання, спрямовані на забезпечення якості навчання, реформи навчальних програм, взамовизнання документів про освіту, тощо. Однією з ключових умов реалізації Болонської угоди є забезпечення доступу, гнучкості, мобільності, співробітництва, прозорості, взамовизнання та інтеграції поміж навчальними системами європейських країн. Усі ці принципи неможливо втілити у життя без достатнього володіння українськими викладачами і студентами іноземною мовою.

3972/1  
В Україні якість освіти майбутніх фахівців пов'язана з необхідністю оволодіння іноземними мовами, що сприяє мобільності українських студентів у Європі і відповідає міжнародним уявленням щодо основних професійних вмінь.

Туризм – відносно молода складова української економіки, яка стрімко розвивається. На ринку послуг галузь туризму посідає провідне місце, і розвиток цієї сфери залежить, насамперед, від якості професійної підготовки працівників.

Міжнародні стандарти вимагають від фахівців названої галузі глибоких знань іноземних мов. Зв'язки з іноземними організаціями, обмін студентами, партнерство та особисті контакти з представниками іншомовних країн сприяють виробленню у студентів стійкої мотивації до вивчення іноземних мов.

Основним завданням підготовки висококваліфікованих спеціалістів галузі туризму є не тільки ознайомлення студентів із історією, розвитком та основними видами туризму, типами туристських агенцій, готелів, ресторанів, засобами перевезення туристів, роботою туроператорів, гідів

тощо, але й формування соціально-комунікативної лінгвокраїнознавчої компетенції майбутнього фахівця: розвинути навички та вміння іншомовного спілкування з використанням професійної термінологічної лексики, уміння будувати свою мовленнєву поведінку в ситуаціях ділового спілкування, вдосконалити різні види мовленнєвої діяльності в рамках професійної ділової тематики та тематики побутового й культурологічного характеру, навчити видам диференційованого читання з метою отримання необхідної інформації з фахових видань, ведення ділової кореспонденції, документації тощо.

Програму державного іспиту розроблено на базі Типової програми з іноземних мов для немовних вищих навчальних закладів, з урахуванням Національної стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 року (2013) та основними вимогами щодо кредитно-модульної системи навчання, у відповідності з якими враховується шкільна підготовка з іноземної мови, а курс іноземної мови ділового спрямування для бакалаврів викладається протягом чотирьох років.

В основу програми покладено наступні положення:

- навчання іноземної мови має професійноорієнтований характер, тому його мета та зміст визначаються в першу чергу комунікативними, пізнавальними і професійними потребами спеціаліста в галузі туристського бізнесу;
- оволодіння іноземною мовою розглядається як оволодіння студентами низкою компетенцій, необхідних для здійснення мовленнєвої взаємодії у професійній сфері, таких як комунікативна, соціокультурна, логічна, стилістична, психологічна тощо.

Для успішного складання підсумкової державної атестації з іноземної мови студенти повинні вміти:

1. спілкуватися іноземною мовою (діалогічне, монологічне мовлення), будувати власну мовленнєву поведінку в ситуаціях максимально наближених до «живого» спілкування в межах суспільно-політичної та професійної тематики;

2. розуміти іншомовні повідомлення, адекватно реагувати на них, послуговуючись нормами та правилами мовленнєвого етикету.

3. прочитати, зрозуміти та перекласти оригінальний професійноспрямований текст іноземною мовою, виділити основну думку, скласти анотацію до нього;

4. скласти іноземною мовою доповідь, вести ділове листування та ділову документацію.

### **Вимоги до складання державного іспиту з іноземної мови на ступінь бакалавра**

Під час іспиту з іноземної мови на ступінь бакалавра студент повинен виявити володіння усіма аспектами мовлення на рівні програмових вимог, а також здатність та готовність реалізувати отриману підготовку у своїй майбутній професійній практичній діяльності. Після відповідної попередньої підготовки студент повинен:

1) Прочитати та зробити письмовий переклад (українською мовою) незнайомого оригінального професійноорієнтованого тексту. Обсяг тексту – 1800-2000 друкованих знаків. Час на підготовку – 45 хвилин. *(Примітка. Дозволяється використання лише паперових перекладних словників).*

2) Взяти участь в одній з професійно обумовлених ситуацій.

3) Зробити усне повідомлення на одну з тем, визначених програмою.



## **I. Взірці текстів для письмового перекладу й анотування**

### **Англійська мова TRAVEL AGENCIES**

The U.S. Travel Data Center defines travel agents as follows: travel agencies make travel reservations for the public and sell transportation, lodging and other travel services on behalf of the producers of the services. They are retailers: they sell travel services provided by others directly to the final customer.

Large, multiunit travel agencies are highly visible and we sometimes have the impression that they dominate the travel field. In fact, however, most of the agencies sold \$2 million or less worth of travel, and the vast majority sell less than \$5 million. Notice that the sales figures cited are gross travel sales from which the agency receives a commission. Travel agents not only make reservations and sell tickets but also sell packaged tours. In fact, about one-fifth of their sales of leisure travel are packaged tours. It's clear that travel agents have considerable influence on the consumer and thus on the sales of other firms serving travelers. Two-thirds of pleasure travelers, for instance, seek the advice of their travel agent on hotel selection, package tour choice, and car rental. About half ask for help in selecting a destination and in the choice of airline.

Travel wholesalers and tour brokers arrange to purchase space and services from all of the firms that serve travelers—carriers, hotels, restaurants, and attractions. Then they sell the services of these firms to the consumer, often through retail travel agents in return for a commission on those sales. Travel wholesalers such as American Express often retail their own tours, but they also work with the retail travel agencies that sell the tour package to customers in their local markets. Carriers (such as airlines and bus and rail operators) also have their own tour operations and act as wholesalers of package tours. The tour wholesaler purchases services at deep discounts.

## **Німецька мова**

### **EIN HAUCH VON SONNE AM HORIZONT**

Die Wirtschaftskrise hat in der Tourismusbranche Spuren hinterlassen, die Reiselust der Deutschen jedoch nicht gemindert. Für 2010 wird mit einem leichten Wachstum gerechnet.

Am Sonntag ist Europas größte Urlaubsmesse, die jährlich stattfindende CMT in Stuttgart, zu Ende gegangen. Trotz Wirtschaftskrise scheint das Interesse der Deutschen an Reisen ungebrochen: Die Veranstalter geben die Besucherzahl mit "mehr als 205.000" an, womit das Vorjahresergebnis leicht übertroffen sei.

Die Messe informiert Interessierte über neue Trends und Angebote der kommenden Saison. Axel Recht, Sprecher der Messe Stuttgart, erkennt zwei Trends auf der diesjährigen CMT: "Zum einen sind erdgebundene Reisen wieder beliebter: Das heißt, die Leute reisen mehr mit dem Auto als mit dem Flugzeug." Zum anderen gehe das Interesse an Pauschalreisen zurück, "individuelle Reisen sind wieder stärker gefragt", sagt Recht.

Vor allem Reisende aus den USA und Großbritannien hätten weniger ausgegeben, erklärte Guntermann. Ein Grund dafür sei der schwache Pfund- und Dollarkurs. Doch damit liegen sie den Angaben zufolge weiter vor den USA, Großbritannien und China. Das beliebteste Auslandsreiseziel der Bundesbürger blieb Spanien mit elf Prozent der gesamten deutschen Reiseausgaben. Danach folgten Österreich, Italien und Frankreich.

Für 2010 macht die FUR eine vorsichtig optimistische Prognose. Die bevorzugten Reiseziele: Spanien, Italien, die Türkei und Österreich. Für die Urlaubsformen in 2010 gelte: Altbewährtes wie Strandurlaub bleibt, während Wachstum nur in kleineren Segmenten wie Kreuzfahrten, Radreisen oder Wellness-Urlaub zu erwarten sei.



## Французька мова LE CYCLOTOURISME

Le cyclotourisme, c'est d'abord et avant tout le tourisme à bicyclette. Celui qui pratique cette activité est un cyclotouriste. Le cyclotourisme consiste à découvrir des sites, des paysages, des lieux ou aller à la rencontre des populations en utilisant le vélo comme moyen de locomotion. Pourtant, nombre de cyclistes croient faire du cyclotourisme simplement parce qu'ils ne participent pas à une compétition de cyclisme. La recherche d'une performance, quel qu'en soit son niveau, est une pratique simplement sportive, dans laquelle toute notion de tourisme a disparu.

moyen de locomotion. Pourtant, nombre de cyclistes croient faire du cyclotourisme simplement parce qu'ils ne participent pas à une compétition de cyclisme. La recherche d'une performance, quel qu'en soit son niveau, est une pratique simplement sportive, dans laquelle toute notion de tourisme a disparu.

La randonnée consiste en un trajet d'une journée ou d'une demi-journée (le cyclotouriste pouvant alors aussi être appelé randonneur cycliste, la tendance étant ici plus sportive). Il ne nécessite pas de matériel particulier, à part de quoi réparer une crevaison, de quoi boire et manger.

La longue randonnée permet de faire une boucle de plusieurs centaines de kilomètres avec un équipement de camping (cas du cyclo-campeur) et de réparation plus complet. Des vêtements spéciaux sont aussi à prévoir, pour faire face aux aléas météorologiques. On peut ainsi faire le tour d'un pays au plus près de ses frontières, ou rallier une ville distante en traversant un ou plusieurs pays.

Paul de Vivie dit Vélocio est sans doute un personnage incontournable du cyclotourisme. Les sept commandements de Vélocio:

1. faire des haltes rares et courtes, afin de ne pas laisser tomber la pression;

2. prendre des repas légers et fréquents, manger avant d'avoir faim et boire avant d'avoir soif;
3. ne jamais aller jusqu'à la fatigue anormale, qui se traduit par le manque d'appétit et de sommeil;
4. se couvrir avant d'avoir froid, se découvrir avant d'avoir chaud, et ne pas craindre d'exposer l'épiderme au soleil, à l'air, à l'eau;
5. rayer de l'alimentation, au moins en cours de route, le vin, la viande, et le tabac;
6. ne jamais forcer, rester en dedans de ses moyens, surtout pendant les premières heures où l'on est tenté de dépenser trop parce qu'on se sent plein de force;
7. ne jamais pédaler par amour-propre.

## **II. Перелік професійно обумовлених ситуацій.**

### **Англійська мова**

1. Hospitality may be one of the most exciting industries to work in but it isn't an easy life. Write down the advantages and disadvantages of working in a hotel. What do you like about the hospitality industry?

2. You saw an advertisement for the fly-drive to Florida. Phone the travel agent and ask about dates, accommodation, and price.

3. Think of a traditional dish served in your country. Recommend the dish to your guest. Write a list of ingredients, the process of its preparing and say how it is served.

4. Prepare a short bus tour for part of you town or city. Consider the following points: places of interest in the area, factual information (opening and closing times, prices), historical information, and any other interesting facts.

5. You have an opportunity to work on a cruise ship. What job would you like to do? What are the advantages and disadvantages of a job on a cruise liner?

6. You are the Human Resources Manager for Royal Mediterranean International and are going to interview someone who has replied to your advertisement. Find out as much information as you need to employ him/her.

7. Write an email giving general information about a hotel in your city or town in reply to an enquiry. Use positive adjectives and remember to include the following: rooms, facilities, location, price, restaurant, and special features.

8. You are a hotel receptionist. A guest of your city/town wants to do walk round the city/town by him/herself. How safe is your city/town for tourists. Give your own advice for a visitor.

9. Lviv is a beautiful city whose government wants to increase tourism. You have your own development proposal and remember to consider transport, entertainment/activities, and accommodation.

10. You are a flight attendant flying to London from New York. What necessary information should you be ready to give about various procedures on board the aircraft?

11. You are a Hotel Manager. You receive a fax asking about your hotel's conference facilities. Write a reply and include the necessary information about conference rooms (number, size, and capacity), support services, and equipment available.

12. You are a rep at a New Zealand resort. Design a five-day itinerary for a group of four young people. You have to remember duration, price, and departure time of the activities.

13. Imagine the Olympic Games/Winter Olympic Games are going to be held in your country. How would you plan the following: choosing the best city, accommodation, special preparations, and transport?

14. You are a General Manager of the City Tour Department. A special sporting event is going to take place in your city. How does the city or area prepare for the event?

15. You are a rep at the Carpathians. What entertainment and activities do hotels and tour companies usually organize for holidaymakers at a winter holiday resort?

16. You are a local guide. You are going trekking for three days in the Carpathians. What clothes and equipment would you recommend the tourists to take? Make up the list of items.

17. You are a receptionist at the Admiral Hotel. Explain to the guest that your hotel charges extra for use of the hotel park, special menu, and for guests checking out before 7 am.

18. You receive an enquiry about the weather and climate in your area. Reply and remember to mention when the seasons begin and end in your area and what's the best time of year to visit.

19. You work for Global Tours and have advertised the vacancies in reservations, sales, hotel and catering, and holiday villages. Prepare to interview candidates for the job.

20. You are preparing a report on developing of tourism in your country to European Council. You have to mention what types of tourists are visiting your country and what the government is doing to develop tourism.

21. You are a hotel inspector and the aim of your business trip is to check a deluxe hotel. What facilities would you expect a deluxe hotel to provide to its guests? What kind of things are you going to check?

22. Renaissance Holidays was a popular tour operator until complaints meant travel agencies stopped selling their holidays. You are the new MD and you are trying to win back this business. Remember travel arrangements, accommodation and brochure description.

23. You have organized a holiday for a group of twelve friends. You received a fax confirming room reservations for your group but when you arrive you are told that the hotel did not reserve your rooms. Decide what rooms your party needs (singles, twins or doubles).

24. You are a Manager of a company "Globe", which organizes adventure holidays to remote destinations. You are very concerned to protect the sites and you talk about the ways the environment could be protected.

25. You are a General Manager of a fast-food cafeteria. You have recently received a letter of complaint, in which a customer

complains of inefficient service. Explain the reason for the service lapses.

26. You are a hotel receptionist in Safari Hotel, South Africa. One of your guests is asking for advice before going to Kruger National Park for safari. Give your recommendations, health and safety advice.

27. You are going to be interviewed for a job of cabin crew. Make a list of the qualities you think the successful candidate should have. Then make a list of your good points and be prepared to sell yourself at the interview.

28. You work for the market research department of the Ukraine tourist board. You have been asked to write a short report on the nature and value of tourism to Ukraine.

29. You work as a tour guide for Summer Tours of Lviv. You have been asked to plan a two-hour tour round the city. Plan your route.

30. You work for Tangerine Computers of New York. You are interested in holding a three-day business seminar in the UK for local business on the benefits of your new software packages. Ring The Manor Hotel and find out what they can offer.

### **Німецька мова**

1. Sie sind aus der Ukraine in Deutschland in der Geschäftsreise angekommen. Sie möchten in einem Hotel mit dem Internet-Anschluss und Konferenzsaal absteigen. Fragen Sie am Empfang, ob das Hotel freie Nummer hat; wie viel ein Einzelzimmer pro Nacht kostet; ob ein Parkplatz nicht weit vom Hauptgebäude ist.

2. Stellen Sie sich vor, Sie sind Berliner/Berlinerin. In Ihrer Hauptstadt wird ein internationales Sportfest veranstaltet. Da kommen viele Ihre ausländische Freunde. Erzählen Sie, welche Sehenswürdigkeiten unsere Hauptstadt hat; wie viel Museen in Berlin sind und wo sie sich befinden; was Interessantes Kurfürstendamm anbietet.

3. In Lwiw gibt es viele interessante Restaurants mit großem Menü und angenehmer Bedienung. In einen solchen Restaurant



gehen Sie heute. Spielen Sie die Situation, in der Sie sagen, dass Sie gerne einen Tisch neben dem Fenster hätten; Sie für sich und Ihren Freunden etwas besonderes bestellen möchten, fragen Sie danach den Kellner; Sie rauchen und bitten um einen Aschenbecher.

4. Stellen Sie sich vor, Sie sind als Reiseveranstalter im Reisebüro „Um die Erde“ tätig. Der Kunde hat eine Gesellschaftsreise vor. Informieren Sie ihn über Vorteile Ihres Büros. Bitten Sie ihm günstige Dienstleistungen für diese Reiseart an, berichten Sie, dass es schwer ist, in der Saison das Hotelzimmer zu bestellen, aber Ihre Firma sucht für ihn guten Hotel aus.

5. Im Hotel „Wien“ arbeiten Sie an der Rezeption. Ein Mann möchte für seine 5-tägige Urlaubsreise nach Wien ein Zimmer buchen, aber unbedingt mit Panoramablick auf die Stadt. Fragen Sie nach seinem Namen, erzählen Sie über Bequemlichkeiten des Hotel, Vollpansion und Unterhaltungsmöglichkeiten, raten Sie eine Luxusnummer mit Balkon und Badezimmer.

6. Sie arbeiten in der Touristen-Information und begrüßen einen Reiseleiter/ Reiseleiterin. Er/ Sie sucht ein gemütliches Restaurant. Empfehlen Sie ein Restaurant und übernehmen Sie die Reservierung. Erfragen Sie alle wichtigen Informationen.

7. Sie rufen ein Restaurant an. Sie möchten eine Tischreservierung ändern. Sie möchten jetzt einen Tisch auf der Terrasse für sechs Personen statt für zwei Personen am Sonntag statt am Samstag.

8. Sie planen zusammen mit einem Freund/einer Freundin ein Wochenende in Berlin. Entscheiden Sie für eine der Stadttouren. Berichten Sie von der Tour, die Sie machen wollen und erklären Sie, warum Sie gerade diese Tour so interessant finden.

9. Sie arbeiten bei einer Berliner Firma. Ihre Firma wird ein Symposium veranstalten. Sie sind für den Empfang der Gäste zuständig (verantwortlich). In welchem Hotel werden Sie die Teilnehmer unterbringen? Warum?

10. Rufen Sie im Hotel an, für das Sie sich entschieden haben, und reservieren Sie dort ein Zimmer.



11. Sie schreiben eine Karte an Ihren deutschen Freund. Erzählen Sie von Ihrer Unterkunft in diesem Hotel und ihre Eindrücke von Stadt.

12. Ihr Bekannter möchte Deutschland besuchen. Empfehlen Sie ihm, in eine Stadt zu reisen, die Ihnen besonders gut gefällt. Charakterisieren Sie diese Stadt, ihre Sehenswürdigkeiten. Nennen Sie auch andere große Städte von Deutschland.

13. Sie kennen bereits verschiedene Arten von Reisen. Welche Reisen würden Sie unternehmen, wenn sie genug Zeit und Geld hätten? Begründen Sie Ihre Wahl.

14. Ihr Bekannter möchte von Berlin nach Hannover fahren. Sie können ihm helfen, denn Sie besitzen eine Information über Reisemöglichkeiten mit dem Zug in Deutschland. Sagen Sie ihm, welche Züge er nehmen könnte und welche am schnellsten und am bequemsten sind.

15. In welches Restaurant würden Sie: a) Ihre Freunde, b) Ihre Familie und c) einen wichtigen Geschäftspartner einladen und warum? Rufen Sie im Restaurant an und reservieren Sie einen Tisch.

16. Laden Sie Ihre deutschen Freunde zu einem Stadtbummel ein. Was werden Sie Ihnen über Lwiw erzählen? Welche Sehenswürdigkeiten zeigen Sie?

17. Der Tourismus gehört zu den Branchen, die ständig Gewinne machen. Warum reisen die meisten Leute? Was ist für Sie an Ihrem Urlaub am wichtigsten? Welche Wünsche, Träume verbinden die Leute mit einer Urlaubsreise?

18. Zurzeit sind in der Ukraine Auslandsreisen sehr gefragt, da es ein großer Bedarf besteht. Sie planen in der Ukraine ein Reisebüro zu eröffnen. Welche Dienstleistungen können Sie anbieten und welche Reisetypen können Sie organisieren? Erzählen Sie.

19. Sie möchten eine Reise in ein deutsches Land unternehmen. Sie gehen zum nächsten Reisebüro. Erkundigen Sie sich nach Haupt- und Nebenleistungen des Veranstalters, Unterkunft und Verpflegung.

20. Im Hotel „Stern“ arbeiten Sie an der Rezeption. Ein Mann möchte für seine 5-tägige Urlaubsreise nach Wien ein Zimmer buchen, aber unbedingt mit Fitnessraum. Fragen Sie nach seinem Namen, erzählen Sie über Bequemlichkeiten des Hotels, Frühstücksbuffet und Unterhaltungsmöglichkeiten, raten Sie eine Luxusnummer mit Balkon und Badezimmer.

21. Stellen Sie sich vor, Sie sind Berliner/Berlinerin. Im Sommer kommen Ihre ausländischen Freunde. Erzählen Sie: welche Sehenswürdigkeiten Ihre Hauptstadt hat; wo sich der Fernsehturm befindet; wie die größte Straße Berlins heißt.

22. Sie planen eine Reise. Fragen Sie den Reiseveranstalter nach den Angeboten. Äußern Sie Ihre Wünsche. Fragen Sie nach den Hauptleistungen und Nebenleistungen. Interessieren Sie sich dafür, welche Ausflüge und Besichtigungsprogramm buchbar sind.

23. Sie lernten einen Deutschen kennen. Er interessiert sich dafür, welche Ausbildung Sie haben. Erklären Sie ihm alles über Ihren zukünftigen Beruf. Berichten Sie über Ihre Möglichkeiten, Vorteile Ihres Berufes. Sagen Sie ihm, als was und wo Sie arbeiten möchten.

24. Sie gehen in dasselbe Restaurant. Heute hat Ihnen das Essen sehr gut geschmeckt. Sie wollen aber noch etwas zum Nachtisch essen. Fragen Sie den Kellner, was heute im Menü steht, empfehlen Sie noch was zum Essen Ihren Freunden.

25. Erzählen Sie, was Sie sonst noch unternehmen oder besichtigen wollen, in der Ukraine (in den Gebirgen oder am Meer, in der Stadt). Begründen Sie Ihre Meinung.

26. Der Gast möchte Spezialitäten der Stadt probieren. Empfehlen Sie das Tagesgericht, erzählen Sie über Bedienung im Restaurant, wo Sie arbeiten, raten Sie ein bequemer Tisch neben dem Fenster oder auf der Terrasse, fragen Sie, ob ihm alles gefällt.

27. Sie sind in Deutschland als Gast gekommen. Sie möchten in einem 4-Sterne-Hotel mit Panoramablick auf Alexanderplatz absteigen. Erkundigen Sie sich, ob das Hotel freie Nummer hat; ob die Hotelnummer das Badezimmer oder die Dusche hat; ob sich der Angestellte im Hotel um die Besichtigungsprogramm der Stadt kümmern kann.

28. Stellen Sie sich vor, Sie sind nach Berlin angekommen. In der Hauptstadt Deutschlands wird ein internationales Sportfest veranstaltet. Da kommen viele Ihre ausländische Freunde. Interessieren Sie sich, welche bedeutende Sehenswürdigkeiten Berlin hat, erzählen Sie, was Ihnen über Berlin schon bekannt ist, berichten ihnen, dass Sie zum ersten Mal in Berlin sind.

29. Sie planen ein eigenes Hotel gründen. Charakterisieren Sie Ihr Traumhotel, Führen Sie Ihre Argumente an: Erstens.... zweitens... Begründen Sie ihre Entscheidung auf Grund von Reisebetrieb in der Ukraine.

30. Sie organisieren eine Gruppenreise. Entscheiden Sie sich, welche Hotelzimmer Sie buchen, in welches Reisebüro Sie gehen, welche Leistungen dann für diese Reiseart am wichtigsten sind?

### **Французька мова**

1. L'industrie touristique est très intéressante. Écrivez les avantages et les défauts de cette profession. Qu'est-ce que vous aimez dans cette profession?

2. Le tourisme à Lviv peut être considéré comme une activité traditionnelle. Nommez les atouts de cette ville pour un touriste étranger.

3. Les Carpates Ukrainiennes sont une région singulière, magnifique en toute saison de l'année. Racontez les avantages de cette région pour les touristes de Varsovie qui veulent passer le Noël dans les montagnes.

4. Comme dans plusieurs autres industries, les postes en tourisme ont des avantages et des défauts. Pesez tous les pour et tous les contre.

5. À la suite de l'indépendance ukrainienne, les pouvoirs publics décident de miser rapidement sur le secteur touristique. Décrivez les atouts de l'Ukraine pour les touristes étrangers.

6. Votre ami voudrait beaucoup travailler dans l'industrie touristique. Racontez lui les mythes et les réalités de cette industrie.

7. Votre ami français voudrait beaucoup visiter Lviv. Faites une petite présentation de Lviv pour lui qui concernera l'histoire et les atouts touristiques de cette ville.

8. Une station touristique est une petite région qui favorise les séjours et les loisirs récréatifs d'une population qui vient y faire des séjours temporaires. Imaginez une station touristique dans les Carpates Ukrainiennes. Qu'est-ce qu'elle peut proposer aux touristes ukrainiens et étrangers?

9. Vous travaillez dans l'agence touristique qui se spécialise en tourisme domestique. Donc, décrivez aux touristes provenant de la France les atouts touristiques de notre pays.

10. Un touriste parisien voudrait beaucoup visiter la capitale ukrainienne. Faites une petite présentation de Kyïv pour lui qui concernera l'histoire et les atouts touristiques de cette ville.

11. Vous êtes employeur de l'agence touristique internationale. Décrivez aux partenaires la situation touristique actuelle en Ukraine.

12. Vous êtes employeur de l'agence touristique ukrainienne. Décrivez aux partenaires la situation touristique actuelle en France.

13. Le tourisme international a réellement décollé lorsque l'Ukraine a supprimé le visa pour les ressortissants de l'Union européenne, des Etats-Unis, du Canada et d'autres pays. Décrivez les atouts touristiques de notre pays.

14. L'Ukraine ne figure pas encore parmi les destinations touristiques évidentes. Décrivez les principaux obstacles qui empêchent l'Ukraine de devenir une destination internationale de premier choix.

15. Décrivez la situation touristique actuelle à Lviv, qu'est-ce qu'on pourrait améliorer?

16. Vous êtes directeur adjoint de l'agence touristique internationale. Quels séjours individuels à la carte vous pourriez proposer aux riches clients?

17. Écrivez la stratégie du développement de l'industrie hôtelière à Lviv.

18. Vous êtes directeur de l'agence touristique. Qu'est-ce que vous ferez pour gagner des nouveaux clients?

19. La bonne santé de l'hôtel repose sur les qualités de l'équipe. Décrivez votre propre hôtel de rêve.

20. Derrière son comptoir ou au téléphone, le réceptionniste accueille chaque client. Quelles sont les qualités d'un réceptionniste idéal?

21. Vous êtes directeur d'hôtel. Décrivez votre équipe et les tâches de chacun afin de proposer les meilleurs services aux clients.

22. Vous êtes guide professionnel avec une grande expérience. Présentez Lviv aux clients étrangers du côté historique, religieuse et touristique.

23. Vous êtes propriétaire d'un hôtel aux Champs Élysées à Paris. Faites une excursion à travers la capitale française pour les touristes ukrainiens.

24. Vous venez d'ouvrir votre propre hôtel. Vous organisez une conférence de presse et vous racontez les atouts de votre établissement.

25. Vous venez de terminer l'Université et vous êtes spécialiste dans l'industrie touristique. Vous voulez créer votre propre agence touristique. Décrivez votre parcours professionnel.

26. Le principal problème du tourisme ukrainien est le manque d'hôtels qui répondent aux normes internationales. Un investisseur voudrait ouvrir un hôtel à Lviv. Décrivez les atouts touristiques et les obstacles bureaucratiques de cette ville.

27. Des acteurs internationaux tels que IHG (Intercontinental, Crowne Plaza, Holiday Inn), Accor (Sofitel, Ibis, Novotel, Etap) et Hilton ont d'ores et déjà annoncé leur entrée sur le marché ukrainien, pour la plupart dans le cadre de projets à Kyïv. Décrivez les atouts des autres régions ukrainiennes pour les investisseurs.

28. Vous êtes employeur de l'agence touristique qui se spécialise dans les croisières maritimes. Racontez au client potentiel les atouts possibles d'une croisière.



29. La qualité des services et l'état de la plupart des aéroports en Ukraine laisse à désirer. Pourquoi doit-on investir de l'argent dans ce type de transport?

30. Vous êtes directeur du restaurant. Qu'est-ce que vous ferez pour gagner de nouveaux clients?

### **III. Тематика усних повідомлень** **Англійська мова**

1. Готельний бізнес. Професії.
2. Автопослуги. Флорида.
3. Харчування.
4. Екскурсія містом. Барселона.
5. Міста на воді. Амстердам. Венеція.
6. Круїз.
7. Здоров'я і безпека. Сафарі.
8. Розвиток туризму. Туреччина.
9. Подорож літаком.
10. Ділова поїздка. Краків.
11. Продаж турпакетів.
12. Зимовий відпочинок.
13. Екотуризм. Тайланд.
14. Адміністрація готелю.
15. Клімат. Прогноз погоди.
16. Кар'єра. Складання резюме.
17. Типи туризму.
18. Інфраструктура готелю.
19. Туроператори.
20. Робота з клієнтами.
21. Туристичні агенції. Мадрид.
22. Організація та проведення конференцій.
23. Організування екскурсій. Дублін.
24. Послуги транспорту. Нью-Йорк. Сідней.
25. Ресторан. Париж.
26. Традиції. Японія. Китай.
27. Пізнавальний туризм.



## Німецька мова

1. Готельний бізнес. Професії.
2. Прийом гостей.
3. Види туризму.
4. Сімейний відпочинок.
5. В туристичному бюро.
6. Транспортні засоби.
7. Реєстрування.
8. Рахунки.
9. Рекламні буклети.
10. Сувеніри.
11. Персонал ресторану.
12. Кухня ресторану.
13. Кухонне начиння.
14. Кухонна техніка.
15. Приготування їжі.
16. Бронювання номера у готелі.
17. Новітні технології в туризмі.
18. Роль туризму.
19. Туристичні пропозиції.
20. Тренди в туризмі.
21. Туристичні вподобання.
22. Екологія в туризмі.
23. Організація екскурсій.
24. Організація подорожі.
25. Бюро подорожей.
26. Реклама в туризмі.
27. Типи і структура готелю.

## Французька мова

1. Професії у галузі туризму.
2. У готелі.
3. У ресторані.
4. Сімейний відпочинок.
5. Типи туризму.
6. Транспортні засоби.
7. Бронювання.
8. Оплата рахунків.
9. Рекламні буклети.
10. Сувеніри.
11. Персонал ресторану.
12. Кухня ресторану.
13. Кухонне начиння.
14. Кухонна техніка.
15. Приготування їжі.
16. Авіаподорожі.
17. Новітні технології в туризмі.
18. Значення туризму.
19. Туристичні пропозиції.
20. Тренди в туризмі.
21. Туристичні вподобання.
22. Екологія в туризмі.
23. Морські подорожі.
24. Організація подорожі.
25. Бюро подорожей.
26. Каталоги та реклама в туризмі.
27. Типи і структура готелю.

## АНГЛІЙСЬКА МОВА

### *Основна:*

1. Dubicka I. English for International Tourism. Pre-intermediate Student's Book / Dubicka I., O'Keeffe M. – England: Pearson Education Limited, 2004. – 144 p.
2. Dubicka I. English for International Tourism. Pre-intermediate Workbook / Dubicka I., O'Keeffe M. – England: Pearson Education Limited, 2006. – 80 p.
3. Strutt P. English for International Tourism. Intermediate Students' Book / Peter Strutt. – England : Pearson Education Limited, 2005. – 144 p.
4. Strutt P. English for International Tourism. Intermediate Workbook / Peter Strutt. – England : Pearson Education Limited, 2003. – 80 p.

### *Допоміжна:*

1. Eastwood J. Oxford Practice Grammar with answers / Eastwood John. – Oxford University Press, 2002. – 438 p.
2. Sunday Mirror. Homes & Holidays (newspaper). – 24 p.
3. Walker E. Grammar Practice for Upper Intermediate Students / Walker Eline, Erthwors Steve. – Edinburgh Gate, Harlow, 2002. – 202 p.
4. Virginia E. Round-up / Virginia Evans. – Pearson Education Limited, 2003. – 80 p.

## НІМЕЦЬКА МОВА

### *Основна:*

1. Blasevic N. Deutsch in Tourismus 1 / Nevenka Blasevic. – Zagreb, 2012. – 133 S.
2. Blasevic N. Deutsch in Tourismus 2 / Nevenka Blasevic. – Zagreb, 2012. – 155 S.
3. Cohen U. Zimmer frei: Deutsch im Hotel: Lehrbuch. CD / Ulrike Cohen. – Langenscheidt, 2000. – 96 S.
4. Grandi N. Zimmer frei. Deutsch im Hotel: Arbeitsbuch.CD / Nicoletta Grandi. Langenscheidt, 2000. – 89 S.

### *Допоміжна:*

1. Levy-Hillerich D. Kommunikation im Tourismus Kursbuch / D. Levy-Hillerich; Goethe-Institut, Fraus, Cornelsen. – Munchen : Goethe-Institut, 2005 – 152 p. + 1 CD.
2. Бориско Н. Ф. Deutsch ohne Probleme! / Н. Ф. Бориско. – Київ : Логос-М, 2008. – Т. 1. – 480 с.
3. Євгененко Є. А. Практична граматики німецької мови : навч. посіб. для студ. / Є. А. Євгененко, О. М. Білоус. – Вінниця : Нова книга, 2004 р. – 400 с.

## ФРАНЦУЗЬКА МОВА

### *Основна:*

1. Ларусс. Французько-український словник : у 2-х т. / за ред. В. Бусела. – Київ ; Ірпінь : Перун, 2011. – 1504 с.
2. Україна і Франція: нариси багатомістової історії відносин / А. Жуковський, А. Зленко, В. Манжола [та ін.]. – Львів, 2001. – 222 с.
3. Calmy A.-M. Le français du tourisme / Calmy A.-M. – Paris : Hachette, 2004. – 160 p.
4. Corbeau S. Tourisme. com. Méthode de français professionnel du tourisme / Corbeau S., Dubois Ch., Penfornis J.-L. – Paris : CLE International, 2004. – 128 p.
5. Les exercices de grammaire avec corrigés. Niveau A2. – Paris : Hachette. Français langue étrangère, 2006. – 224 p.
6. Miquel C. Communication progressive du français avec 365 activités / Miquel C. – Paris : CLE International, 2003. – 189 p.
7. Miquel C. Vocabulaire progressif du français avec 250 exercices. Niveau avancé / Miquel C. – Paris : CLE International, 2000. – 192 p.
8. Renner H. Le français du tourisme / Renner H., Renner U., Tempesta J. – Paris : CLE International, 1999. – 129 p.

### *Допоміжна:*

1. Boularès M. Grammaire progressive du français avec 400 exercices. Niveau avancé / Boularès M., Frérot J.-L. – Paris : CLE International, 2003. – 192 p.
2. Hôtellerie-restauration. com. Méthode de français professionnel de l'hôtellerie et de restauration / Corbeau S., Dubois Ch., Penfornis J.-L., Semichon L. – Paris : CLE International, 2006. – 126 p.
3. Penfornis J.-L. Vocabulaire progressif du français des affaires avec 200 exercices / Penfornis J.-L. – Paris : CLE International, 2005. – 160 p.
4. Renner H. Le français de l'hôtellerie et de la restauration / Renner H., Renner U., Tempesta J. – Paris : CLE International, 1999. – 128 p.

## **НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ**

### **ПРОГРАМА ДЕРЖАВНОЇ АТЕСТАЦІЇ З ДИСЦИПЛІНИ «ІНОЗЕМНА МОВА»**

для студентів спеціальності – 242 «Туризм»,  
освітньо-кваліфікаційний рівень – бакалавр

#### **Укладачі:**

- Ольга Романчук**, д-р пед. наук, доц., завідувачка кафедри української та іноземних мов;
- Володимир Холявка**, канд. екон. наук, доц., декан факультету туризму;
- Ростислав Коваль**, канд. філол. наук, доц. кафедри української та іноземних мов;
- Ольга Матвіяс**, старша викладачка кафедри української та іноземних мов;
- Лілія Свищ**, старша викладачка кафедри української та іноземних мов.

Підписано до друку 16.02.2021 р.

Формат 60×84/16.

Папір друкарський. Ум. друк. арк. 1,4.

Зам. № 9. Наклад 100 прим.

ФОП Костенко С. Б.

вул. Гребінки 5, оф. 1, м. Львів, 79007

тел.: (032) 261-24-15

e-mail: kost.svit@gmail.com