

Частное образовательное учреждение высшего образования
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ»

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

УТВЕРЖДАЮ

На заседании кафедры лингвистики
и переводоведения
Протокол № 8 от 26.05.2023 г.

Первый проректор
С.В. Авдашкевич
28.06.2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	Б1.В.ДВ.01.01 Перевод деловых текстов
Направление подготовки:	45.04.02 Лингвистика
Направленность (профиль):	Теория и практика иностранного языка и перевода
Уровень высшего образования:	Магистратура
Форма обучения:	очная, заочная, очно-заочная
Разработчики:	Кандидат педагогических наук, доцент Давыдова Ю. Г.

Санкт-Петербург
2023

1. Цели и задачи дисциплины:*Цель освоения дисциплины:*

формирование у студентов профессиональных умений и навыков устного и письменного перевода деловых текстов с английского языка на русский и с русского на английский, составления собственных деловых писем на английском языке, а также развитие навыков осуществления коммуникации в ситуациях делового общения.

Задачи дисциплины:

Ознакомить студентов с характерными особенностями делового стиля английского языка;

Сформировать знания, умения и навыки, необходимые для устного и письменного перевода деловых текстов и коммерческой документации;

Сформировать когнитивные и исследовательские умения пользоваться ресурсами на английском и русском языках

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-1 Способен осуществлять профессиональную деятельность в сфере межъязыковой и межкультурной коммуникации посредством устного последовательного перевода	ПК-1.1 Знает русский и иностранный язык на профессиональном уровне, грамматику и стилистику русского и иностранного языка.	Требования к должности «Переводчик», Переводчик синхронный» (Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел «Квалификационные характеристики должностей специалистов, осуществляющих работы в сфере переводческой деятельности» (Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 16.05.2012 № 547н)
	ПК-1.2 Умеет выполнять устные переводы, обеспечивая при этом соответствие переводов лексическому, стилистическому и смысловому содержанию оригиналов. Осуществляет устный перевод во время сопровождения бесед, встреч и других мероприятий, проводимых с участием работников, не владеющих русским языком.	
	ПК-1.3 Способен достигать соответствия устного перевода лексическому, стилистическому и смысловому содержанию оригинала, владеет организационными навыками в ситуациях устного перевода.	

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-2 Способен осуществлять письменный перевод, в том числе художественный, с соблюдением лексических, грамматических, синтаксических и стилистических норм, способен достигать эквивалентности в переводе и применять адекватные приемы перевода	ПК-2.1 Знает русский и иностранный язык на профессиональном уровне, методику научно-технического перевода, терминологию по тематике переводов на русском и иностранном языках, грамматику и стилистику русского и иностранного языка.	Требования к должности «Переводчик», Переводчик синхронный» (Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел «Квалификационные характеристики должностей специалистов, осуществляющих работы в сфере переводческой деятельности» (Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 16.05.2012 № 547н)
	ПК-2.2 Умеет выполнять письменные полные и сокращенные переводы, обеспечивая при этом соответствие переводов лексическому, стилистическому и смысловому содержанию оригиналов, переводить с иностранного языка на русский и с русского языка на иностранный научную, учебную, техническую, общественно-политическую, экономическую и другую специальную литературу, патентные описания, художественную литературу, переписку с зарубежными организациями, документы съездов, конференций, совещаний, семинаров и т.п.	
	ПК-2.3 Способен вести работу по унификации терминов, совершенствованию понятий и определений по тематике переводимых текстов, учету и систематизации выполненных переводов, аннотаций, рефератов.	

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-1.1. Знает русский и иностранный язык на профессиональном уровне, грамматику и стилистику русского и иностранного языка.	Знает коммуникативно-прагматические и стилистические особенности официального регистра общения, приёмы передачи степени официальности и общего тона делового текста в переводящем языке;
ПК-1.2. Умеет выполнять устные переводы, обеспечивая при этом соответствие переводов лексическому, стилистическому и смысловому содержанию оригиналов. Осуществляет устный перевод во время сопровождения бесед, встреч и других мероприятий, проводимых с участием работников, не владеющих русским языком.	Умеет применять теоретические знания и решать задачи, связанные с осуществлением делового устного перевода, давать самостоятельную оценку переводческих решений в устном переводе на основании анализа сформированности профессиональных компетенций;
ПК-1.3. Способен достигать соответствия устного перевода лексическому, стилистическому и смысловому содержанию оригинала, владеет организационными навыками в ситуациях устного перевода.	Владеет навыками разрешения проблем, возникающих в ходе выполнения устного перевода, навыками ориентации в различных ситуациях делового устного перевода

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-2.1. Знает русский и иностранный язык на профессиональном уровне, методику научно-технического перевода, терминологию по тематике переводов на русском и иностранном языках, грамматику и стилистику русского и иностранного языка.	Знает терминологию, предусмотренную тематикой дисциплины (в частности, номенклатурные единицы, термины, обозначающие юридический статус компании, условия поставки, названия финансовых документов и т. д., их значения и соответствия в русском языке), наиболее употребительные в текстах документов и деловых писем аббревиатуры и условные сокращения; наиболее авторитетные бизнес-словари, справочно-информационные базы, электронные ресурсы по тематике курса и уметь работать с ними, способы перевода общей с специальной лексики английского языка на русский, алгоритм обработки информации с использованием различных стратегий, правила оформления деловой документации делового и частного письма, отражающего определенное коммуникативное намерение
ПК-2.2. Умеет выполнять письменные полные и сокращенные переводы, обеспечивая при этом соответствие переводов лексическому, стилистическому и смысловому содержанию оригиналов, переводить с иностранного языка на русский и с русского языка на иностранный научную, учебную, техническую, общественно-политическую, экономическую и другую специальную литературу, патентные описания, художественную литературу, переписку с зарубежными организациями, документы съездов, конференций, совещаний, семинаров и т.п.	Умеет выбирать необходимый для сложившейся ситуации вид и стиль письма, адресованного зарубежному партнеру; находить адекватные соответствия в переводящем языке; читать аутентичные тексты по знакомой тематике с целью извлечения заданной информации, адекватно переводить специализированные тексты английского языка на русский и с русско-го на английский, обрабатывать и представлять изученную информацию в виде аннотаций, рефератов, тезисов, сообщений (устных и письменных), докладов и презентаций, эффективно пользоваться электронными ресурсами, словарями, справочной информацией
ПК-2.3. Способен вести работу по унификации терминов, совершенствованию понятий и определений по тематике переводимых текстов, учету и систематизации выполненных переводов, аннотаций, рефератов.	Владеет широким запасом современных терминов и наиболее употребительных сокращений делового английского языка, входящих как в пассивный, так и активный словарь; новейшими приемами ведения деловой документации и переписки; практическими навыками письменного перевода и устного перевода с листа коммерческой документации и корреспонденции на профессиональном уровне, навыками самостоятельной работы с языковым материалом с использованием различных источников информации в целях приобретения новых знаний и выработки умений

3. Содержание, объем дисциплины и формы проведения занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-1.1 ПК-2.1	ПК-1.2 ПК-2.2	ПК-1.3 ПК-2.3
1	Глобальная экономика	ПК-1 ПК-2	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)	Задания творческого уровня №1 (20)

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-1.1 ПК-2.1	ПК-1.2 ПК-2.2	ПК-1.3 ПК-2.3
2	Бизнес-культура	ПК-1 ПК-2	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)	Задания творческого уровня №1 (20)
3	Принятие бизнес-решений	ПК-1 ПК-2	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)	Задания творческого уровня №1 (20)
4	Контракт	ПК-1 ПК-2	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №2 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №2 (20)
5	Коммерческие предложения	ПК-1 ПК-2	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №2 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №2 (20)
6	Транспортные документы	ПК-1 ПК-2	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №2 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №2 (20)
7	Страхование. Финансовые документы	ПК-1 ПК-2	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №2 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №2 (20)
Количество баллов (100 баллов):			100		

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа
Тема 1: Глобальная экономика Практические занятия/самостоятельная работа: Экономические риски. Экономика России, Евросоюза, США и Китая. Лабораторная работа: -
Тема 2: Бизнес-культура Практические занятия/самостоятельная работа: Роль английского языка в бизнесе. Лабораторная работа: -
Тема 3: Принятие бизнес-решений Практические занятия/самостоятельная работа: Маркетинг, управление компанией. Лабораторная работа: -
Тема 4: Контракт Практические занятия/самостоятельная работа: Условия заключения и расторжения контрактов. Контракты и их исполнение. Предмет контракта. Условия, общая стоимость, обстоятельства непреодолимой силы, санкции. Лабораторная работа: -
Тема 5: Коммерческие предложения

45.04.02 Лингвистика, направленность (профиль) "Теория и практика иностранного языка и перевода"
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.01.01 Перевод деловых текстов
 Форма обучения: очная, заочная, очно-заочная
 Разработана для приема 2021/2022, 2022/2023 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа
Практические занятия/самостоятельная работа: (оферты). Ответы на запросы и предложения: акцептирование или отклонение предложений. Лабораторная работа: -
Тема 6: Транспортные документы Практические занятия/самостоятельная работа: Транспортная накладная/ коносамент. Инвестирование, налогообложение. Лабораторная работа: -
Тема 7: Страхование. Финансовые документы Практические занятия/самостоятельная работа: Виды убытков и их компенсация. Социальный бизнес, вопросы малого бизнеса. Лабораторная работа: -
Курсовая работа: не предусмотрено учебным планом

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 3
Аудиторные занятия (АЗ):	42	42
Лекционные занятия (Лек)	0	0
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	42	42
Самостоятельная работа студента (СР)	60	60
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	60	60
Контроль самостоятельной работы (КСР)	6	6
Контактная работа (КоР)	48	48
Форма промежуточной аттестации	0	Зачет
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	0	0
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Глобальная экономика	3	0	6	0	8	6
2	Бизнес-культура	3	0	6	0	8	6
3	Принятие бизнес-решений	3	0	6	0	8	6
4	Контракт	3	0	6	0	9	6
5	Коммерческие предложения	3	0	6	0	9	6
6	Транспортные документы	3	0	6	0	9	6
7	Страхование. Финансовые документы	3	0	6	0	9	6
Итого:			0	42	0	60	42

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 4
Аудиторные занятия (АЗ):	8	8
Лекционные занятия (Лек)	0	0
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	8	8
Самостоятельная работа студента (СР)	91	91
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	91	91
Контроль самостоятельной работы (КСР)	5	5
Контактная работа (КоР)	13	13

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 4
Форма промежуточной аттестации	0	Зачет
Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)	4	4
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

* Подготовка к аудиторным занятиям

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий					
			Лек	Пр	Лаб			
1	Глобальная экономика	4	0	0	0	13	6	
2	Бизнес-культура	4	0	2	0	13	6	
3	Принятие бизнес-решений	4	0	0	0	13	6	
4	Контракт	4	0	2	0	13	6	
5	Коммерческие предложения	4	0	2	0	13	6	
6	Транспортные документы	4	0	0	0	13	6	
7	Страхование. Финансовые документы	4	0	2	0	13	6	
Итого:			0	8	0	91	42	

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Очно-заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 4
Аудиторные занятия (АЗ):	16	16
Лекционные занятия (Лек)	0	0
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	16	16
Самостоятельная работа студента (СР)	88	88
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	88	88
Контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
Контактная работа (КоР)	20	20
Форма промежуточной аттестации	0	Зачет
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	0	0
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий					
			Лек	Пр	Лаб			
1	Глобальная экономика	4	0	2	0	12	6	
2	Бизнес-культура	4	0	2	0	12	6	
3	Принятие бизнес-решений	4	0	2	0	12	6	
4	Контракт	4	0	2	0	13	6	
5	Коммерческие предложения	4	0	2	0	13	6	
6	Транспортные документы	4	0	2	0	13	6	
7	Страхование. Финансовые документы	4	0	4	0	13	6	
Итого:			0	16	0	88	42	

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

4. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

Основная литература:

1. АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК: ПЕРЕВОД КОММЕРЧЕСКОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ (B2) 2-е изд., пер. и доп. Учебное пособие для вузов / Пестова М. С. - Уральский государственный юридический университет (г. Екатеринбург), 2022 г. - 191 с. - ISBN 978-5-534-11543-7 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/angliyskiy-yazyk-perevod-kommercheskoy-dokumentacii-b2-494858>
2. ПЕРЕВОДЧЕСКАЯ СЕМАНТОГРАФИЯ. ЗАПИСЬ ПРИ УСТНОМ ПЕРЕВОДЕ. Учебное пособие для вузов / Аликина Е. В. - Пермский национальный исследовательский политехнический университет (г. Пермь), 2022 г. - 145 с. - ISBN 978-5-534-09830-3 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/perevodcheskaya-semantografiya-zapis-pri-ustnom-perevode-492190>
3. АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК ДЛЯ ЭКОНОМИСТОВ (B1–B2) 3-е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для вузов / Отв. ред. Барановская Т. А. - Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва), 2022 г. - 421 с. - ISBN 978-5-534-15097-1 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/angliyskiy-yazyk-dlya-ekonomistov-b1-b2-488977>

Дополнительная литература:

1. АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК ДЛЯ ЮРИСТОВ (B2-C1). Учебник для вузов / Караулова Ю. А. - Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России (г. Москва), 2022 г. - 302 с. - ISBN 978-5-534-06733-0 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/angliyskiy-yazyk-dlya-yuristov-b2-c1-468932>
2. ОПОСРЕДОВАННЫЙ ПЕРЕВОД ВОСТОЧНОАЗИАТСКИХ СЛОВ (АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК). Учебное пособие для вузов / Прошина З. Г. - Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (г. Москва), 2022 г. - 227 с. - ISBN 978-5-534-14165-8 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/oposredovannyu-perevod-vostochnoaziatskih-slov-angliyskiy-yazyk-496859>
3. ТЕХНОЛОГИЯ ПЕРЕВОДА 4-е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для вузов / Латышев Л. К., Северова Н. Ю. - Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России (г. Москва), 2022 г. - 263 с. - ISBN 978-5-534-00493-9 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/tehnologiya-perevoda-489013>

6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения

1. Операционная система
2. Пакет прикладных офисных программ
3. Антивирусное программное обеспечение
4. LMS Moodle
5. Вебинарная платформа

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», информационных справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины

1. ibooks.ru : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://ibooks.ru>. - Текст: электронный
2. Электронно-библиотечная система СПбГУиЭ : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://libume.ru>. - Текст: электронный
3. Юрайт : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://urait.ru>. - Текст: электронный
4. [eLibrary.ru](http://elibrary.ru) : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. - Текст: электронный

5. Архив научных журналов НЭИКОН [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: arh.neicon.ru. - Текст: электронный

6. КиберЛенинка : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. - Текст: электронный

7. Лань : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>. - Текст: электронный

8. Языкознание.ру [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://yazykoznanie.ru>. - Текст: электронный

9. Langinfo.ru: языкознание [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://www.langinfo.ru>. - Текст: электронный

10. Philology.ru [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://www.philology.ru>. - Текст: электронный

11. Министерство иностранных дел Российской Федерации (МИД России): профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://www.mid.ru>. - Текст: электронный

12. Министерство культуры Российской Федерации (Минкультуры России): профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://culture.gov.ru>. - Текст: электронный

13. Министерства науки и высшего образования Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://minobrnauki.gov.ru>. - Текст: электронный

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа - практических занятий, для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованная: рабочими местами для обучающихся, оснащенными специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенным специальной мебелью, персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской; лицензионным программным обеспечением

2. При применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются: виртуальные аналоги учебных аудиторий - вебинарные комнаты на вебинарных платформах, рабочее место преподавателя, оснащенное персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройствами), программным обеспечением; рабочее место обучающегося оснащено персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства). Авторизация на информационно-образовательном portalе Университета imeos.ru и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля). Лицензионное программное обеспечение

3. Помещение для самостоятельной работы, оборудованное специальной мебелью, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, лицензионным программным обеспечением

9. Оценочные материалы по дисциплине

Описание оценочных средств (показатели и критерии оценивания, шкалы оценивания) представлено в приложении к основной профессиональной образовательной программе

«Каталог оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации».

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета.

Для оценивания учебных достижений студентов в Университете действует балльно-рейтинговая система.

Если оценка, соответствующая набранной в семестре сумме рейтинговых баллов, удовлетворяет студента, то она является итоговой оценкой по дисциплине при проведении промежуточной аттестации в форме экзамена/зачета с оценкой/зачета.

Условием сдачи экзамена/зачета с оценкой/зачета с целью повышения итоговой оценки по дисциплине является сдача студентом экзамена, за который он получает экзаменационные баллы без учета баллов, полученных за текущий контроль:

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся зачетом без оценки

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100	
Итоговая оценка по дисциплине	Незачет		Зачет					
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	50 и менее	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100	
	F	Fx	E	D	C	B	A	
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный	

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом/зачетом с оценкой

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100	
Итоговая оценка по дисциплине	Неудовлетворительно		Удовлетворительно		Хорошо		Отлично	
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	<50	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100	
	F	Fx	E	D	C	B	A	
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный	

9.1. Типовые контрольные задания для текущего контроля

Собеседование, опрос / Контрольная работа № 1

I. Translate the following sentences into Russian.

- The bill of lading serves as a receipt of shipment when the good is delivered to the predetermined destination.
- This document must accompany the shipped goods, no matter the form of transportation, and must be signed by an authorized representative from the carrier, shipper and receiver.
- While an air waybill (AWB) must have the name and address of the consignee, a BL may be consigned to the order of the shipper.
- Where the word order appears in the consignee box, the shipper may endorse it in blank or to a named transferee.
- A BL endorsed in blank is transferable by delivery.
- Once the goods arrive at the destination they will be released to the bearer or the endorsee of the original bill of lading.
- It is essential that the exporter retains control over the full set of the originals until payment is effected or a bill of exchange is accepted or some other assurance for payment has been made to him.
- The bill of lading has also provision for incorporating notify party.
- The BL also contains other details such as the name of the carrying vessel and its flag of nationality,

the marks and numbers on the packages in which the goods are packed, a brief description of the goods, the number of packages, their weight and measurement, whether freight costs have been paid or whether payment of freight is due on arrival at the destination.

10. If the date on which the goods are loaded on board is different from the date of the bill of lading then the actual date of loading on board will be evidenced by a notation of the BL.

II. Translate the following sentences into English:

1. Коносамент, накладная (франц. *connaissement*) — товаросопроводительный документ (и одновременно товарораспорядительный), использующийся при перевозках товара.

2. Коносамент — документ, выдаваемый перевозчиком грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке транспортом с обязательством доставить груз в порт назначения и выдать его законному держателю коносамента.

3. Коносамент является одним из основных документов, применяемых при таможенном оформлении и таможенном контроле товаров, перемещаемых морским транспортом.

4. Обычно коносамент — это типографским способом отпечатанный бланк, в который на пишущей машинке или на принтере вносятся вышеуказанные сведения.

5. Поскольку коносамент является товарораспорядительным документом и обладание им, согласно торговому обычаю, во многих отношениях эквивалентно обладанию товарами, вручение коносамента обычно влечет те же последствия, что и вручение самих товаров.

6. Как правило, изготавливается три и более экземпляров коносамента с тем же содержанием и датой: для грузоотправителя или его экспедитора, для грузополучателя и для грузовладельца.

7. Все экземпляры коносамента, составляющие так называемый полный комплект, являются оригиналами, и на них ставится штамп “Оригинал”.

8. Товарораспорядительным документом является обычно только один (первый) из оригиналов коносамента.

9. Копии коносамента имеют штамп “Копия” или печатаются на бланках, отличного от оригинала цвета.

10. Если по одному из экземпляров коносамента товары выданы, то остальные теряют силу.

III. Match the English and Russian terms.

Demand 1. big demand, 2. to cope with demand, 3. demand for smth, 4. Buoyant demand, 5) to satisfy demand, 6) Insatiable demand, 7) to generate demand, 8) to be in demand, 9). burgeoning demand, 10. to boost demand, 11. supply and demand, 12. fluctuating demand, 13. to outstrip demand, 14) latent demand, 15) to manage demand 16) to project demand 17) pent up demand, 18. sluggish demand, 19. domestic demand, 20. labour demand. a. высокий спрос b. справиться со спросом c. спрос на d. активный спрос e. удовлетворить спрос f. непрекращающийся спрос g. создавать спрос h. пользоваться спросом i. развивающийся спрос j, увеличивать спрос k. спрос и предложение l. непостоянный спрос m. превзойти спрос n. скрытый спрос o. управлять спросом p. прогнозируемый спрос q. накопившийся спрос r. вялый спрос s. внутренний спрос t. спрос на рынке труда

Собеседование, опрос / Контрольная работа № 2

I. **Translate the Sample Request for a Certificate of Insurance into Russian.** [Date] [Company Name] [Address] RE: Current Certificates of Insurance Dear [Name], It is our company's policy to work only with companies who are properly insured. Please provide the following certificates for the line indicated: Subcontractor – Provide Certificate of Insurance and maintain insurance for general liability with minimum limits of [\$1,000,000 occurrence / \$2,000,000 aggregate suggested], motor vehicle liability [\$1,000,000 suggested], and workers compensation, including employers liability. [Your company name] must be named as an additional insured on the Certificate of Insurance

for general liability, and if possible, auto liability. Fabricator – Provide Certificate of Insurance for general liability with minimum limits of [\$1,000,000/\$2,000,000 suggested]. [Your company name] must be named as an additional insured on the Certificate of Insurance. Supplier/Vendor – Provide Certificate of Insurance for general liability coverage with minimum limits of [\$1,000,000 suggested]. Design Professional – Provide Certificate of Insurance for general liability and professional liability coverage with minimum limits of [\$1,000,000 suggested]. All Certificates of Insurance must be provided directly from your insurance agent, or insurance company. Thank you for your prompt attention to this request. Very truly yours,"

II. Translate the following sentences into English.

1. Страхование покрывает повреждение или гибель груза, произошедшие в результате случайностей и опасностей перевозки, кражи, разбойного нападения, военных и забастовочных рисков и др., в зависимости от объема страхового покрытия.

2. Возмещению подлежат убытки, вызванные повреждением или гибелью груза, расходы по спасанию или ремонту поврежденного груза, расходы по экспертизе.

3. Величина страхового тарифа устанавливается в зависимости от особенностей предстоящей перевозки: условий страхования, вида груза и его упаковки, маршрутов перевозки, наличия перегрузок, стоимости груза, объема перевозок, величины франшизы, наличия охраны и сопровождения грузов и других факторов.

4. Страхователю (выгодоприобретателю) возмещаются убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза, произошедшие вследствие:

а) гибели или повреждения застрахованного груза, обоснованно относимого на счет:

— огня или взрыва;

— посадки на мель, выброса на берег, затопления или опрокидывания судна или баржи;

— крушения воздушного судна;

— перевертывания или схода с рельсов наземного перевозочного средства;

— столкновения перевозочного средства с любым внешним предметом;

— пропажи транспортных средств без вести;

— провала мостов и складских помещений, падения самолета и его частей;

— выгрузки груза в порту бедствия, или месте катастрофы;

— дорожно-транспортного происшествия;

— землетрясения, извержения вулкана или молнии, другого стихийного бедствия;

III. Match the terms and their Russian equivalents: Cost, costs 1. variable cost, 2. to avoid costs, 3. full cost, 4. low cost, 5. at no extra cost, 6. at high cost, 7. to cut costs, 8. to cover costs, 9. current cost, 10. direct costs, 11. indirect costs, 12. lifecycle cost, 13. overhead cost, 14. operating costs, 15. shipping/transport costs, 16. fixed costs, 17. costs and benefits, 18. cost of living, 19. cost of travel. a. при высокой стоимости b. низкая стоимость c. стоимость жизненного цикла d. косвенные затраты e. избегать затрат f. накладные расходы g. покрыть расходы h. полная стоимость i. транспортные расходы j. текущая стоимость k. стоимость жизни l. стоимость проезда m. переменные затраты n. сократить расходы o. прямые затраты p. без доплаты q. фиксированные расходы r. текущие расходы s. издержки и выгоды

Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты / Эссе №1

Темы для обсуждений:

1. Глобальная экономика.
2. Экономические риски.
3. Экономика России.
4. Экономика США.

5. Экономика Евросоюза.
6. Экономика Китая.
7. Автомобильный бизнес.
8. Банковская система России.

Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты / Эссе №2

Тема: Глобализация

Студенты делятся на 4 команды. Одна команда представляет позицию сторонников глобализации, вторая- противников. Третья группа выступает в роли переводчиков дискуссии, четвертая – аудитории, задача которой задать сторонникам и противникам глобализации уточняющие вопросы. В конце дискуссии зрители выбирают победителя, представившего наиболее аргументированную позицию по проблеме.

Деловая и (или) Ролевая игра / Кейс-задача №1

Трансфер футболиста и перевод переговоров

Студенты делятся на 4 группы. Одна группа представляет интересы игрока..... По прогнозам, его ожидает блестящая карьера. Футбольный клуб, представителем которого является игрок, , запрашивает за его трансфер 8 миллионов долларов. Первая группа согласовывает финансовые условия перехода игрока в Манчестер Юнайтед. Вам также нужно согласовать такие вопросы как заработная плата игрока, годовое жалование, длительность контракта, размещение игрока, автомобиль, полеты домой.

Вторая группа студентов представляет управляющее звено Манчестер Юнайтед. Вы заинтересованы в переходе игрока..... В ваш клуб. Его клуб запрашивает за трансфер 8 миллионов долларов. Обсудите различные пункты перехода игрока в ваш клуб.

Третья и четвертая группа студентов выступают в роли переводчиков переговоров.

Negotiating: the transfer.

Negotiating team 1. You represent the interests of....., the 18-old superstar striker who plays for..... Your client has a brilliant career ahead of him. His current team has set a transfer fee of \$8million, which is quite a lot for such a young player, but fair considering his enormous potential. Your job is to negotiate your client's financial package with the management of Manchester United. You have to agree on basic wage, annual fee, length of contract, accommodation, car, flights home.

Negotiating Team 2.

You represent the management of Manchester United Football Club and are interested in buying an 18-year-old superstar striker..... who plays for.....His current team is asking for a transfer of \$8 million, which is quite a lot for such a young player, but fair considering his enormous potential. Your job is to negotiate the financial package on offer.

Teams 3, 4 act as interpreters for the teams 1 and 2

Задание творческого уровня №1

Используя план, первая группа студентов пишет сочинение по решению проблемы на работе. Вторая группа студентов переводит предложенные варианты решения проблемы. Далее студенты меняются местами. Выбирается лучшее эссе и лучший перевод.

Task Student 1 Using the framework below, prepare a short presentation of a problem you solved at work. It can be any kind of problem, big or small. Student 2 Translate the essay (presentation). Choose the best variant of the essay and the translation. The plan (title, background, problem, effects, action, results, summary)

9.2. Примерный перечень тем курсовой работы

Не предусмотрено учебным планом

9.3. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации: зачет

Примерный перечень теоретических вопросов к зачету

Задание 1: Перевод текстов с английского языка на русский язык

I. Translate the following text into Russian.

Business News

1. Nike's quarterly profit beat Wall Street's expectations, as margins increased and world-wide future demand for its apparel and shoes rose, sending its shares up 8%. Global orders for Nike-branded shoes and clothing scheduled for delivery from March through July rose 6% compared to orders reported for the same period last year. In North America orders increased 11%.

2. The company also saw a turnaround in future demand in China, with orders rising 4% after falling in the previous two quarters. "They turned China much faster than we thought," said Brian Yarbrough. Yarbrough said this turnaround was important as China is among Nike's highest margin markets. Lower shipping costs and high price tags help the company make more money on their products in that region, he said.

3. "In China, we are seeing progress to reset the marketplace but we still have more to do before we can capture its long-term growth potential," CEO Mark Parker said on a conference call with analysts. Nike had been stuck with excess inventory in China and was finding it difficult to tackle intense competition and frequent promotional sales by local brands. Distributors and retailers were also wary of an uncertain global economy.

4. For example, shares of the Beaverton rose to \$57.93 Thursday in extended trade but they closed at \$53.60 on the New York Stock Exchange. Paul Swinand, an analyst with Morningstar, said one of the biggest challenges for Nike is to grow in its more mature markets. He said strong demand in North America shows it is able to do that.

5. Nike also had its first growth in gross margins in around two years, with margins rising 30 points in the quarter. High costs of raw material and labor pressured the company's margins over the past couple of years. Nike had been fighting high costs by raising prices on merchandise. "Gross margin benefited from the combination of pricing actions and easing material costs," the company said.

6. For the third quarter, the company earned \$662 million, or 73 cents a share, compared with \$569 million, or 61 cents a share last year. Analysts, on average, expected earnings of 67 cents a share. Revenue rose 9% to \$6.2 billion.

II. Translate the following text into English. Software Development and Customer Service 1. Чем занимается Ваша компания?

2. We create software for businesses to create and modify kitchens. Kitchens include restaurants and large kitchen facilities such as school cafeterias and hospital cafeterias.

3. Как выглядит Ваш рабочий офис?

4. I have worked out of a home office for over a decade. I have multiple computers and printers in my office. The Internet allows me to remotely connect to customers around the world. The flexibility of being able to work and participate in family activities during business hours will be something that I remember for years.

5. Как проходит Ваш обычный рабочий день?

6. A normal day for me begins with checking my business online. Then I review what meetings are scheduled for the day. Next I move on to processing email from the night before. The day continues with responding emails as they come in. In between I process the data received from customers to include in weekly updates we post online for our software. Most days I also schedule time to work with our developers on future development for our software.

7. Как помогает Вам семья?

8. My father and I started the business 25 years ago. Since I have children, my parents do most of the business conference travel to allow me to stay home. My wife has become more active in the business and saves me time from much of the accounting. A family business can be trying at times but knowing you are working with family adds a level of trust and support that cannot be equaled.

9. Чем уникальна Ваша компания на рынке?

10. My job is unique because my father and I created a new business 25 years ago for a market that did not exist. We are the only company in the United States that offers this product and services for commercial kitchen designers.

11. Какое образование нужно для работы в Вашем бизнесе?

12. When you create your own business, it would be best to have a business background or education. In my case, I had a background in computers and computer programming. My father had a background in designing commercial kitchens. We put our skills together to create our business. A lot of my knowledge has been developed and gained as I have done my work over the years.

13. Что вдохновляет Вас в работе?

14. Our software helps thousands of people become more productive in their job. Knowing that we make a difference helps me push harder to continue to offer better service.

15. Что Вам больше всего нравится в Вашей работе?

16. I enjoy the variety of tasks and services that I work on each day.

17. Что дается Вам с трудом?

18. Prioritizing the order of my assignments.

19. Где Вы работали раньше?

20. My past jobs were part-time jobs that included data processing for an insurance agent and computer programming for a small business.

21. По каким вещам со старой работы Вы скучаете?

22. The daily interaction with other employees. Being just a worker. Not the owner.

вариант 2

Задание 1

I. Translate the following text into Russian.

IMF 1. The International Monetary Fund, or IMF, says Zimbabwe's debt remains a serious problem for the country's financial future. The IMF released a report this week that said Zimbabwe's economy is expected to slow this year after two years of high growth. And experts warn that Zimbabwe's economy will not improve unless agricultural production increases. 2. The IMF report said Zimbabwe's high growth rate would slow down to 5% this year. Poor harvests are partly to blame. But concerns about upcoming elections to change the country's three-year-old coalition government add to economic worries. The IMF predicts that growth will slow to about 4% in the years immediately ahead. Zimbabwe's economy had shown strong growth of over 9% in two thousand ten and two thousand eleven. 3. John Robertson from Robertson Economic Information Services says the IMF expects to see changes in Zimbabwe. John Robertson: "The IMF is trying to promote us or prompt us to make changes. They do suggest that they want to see changes before they become more generous with their assistance. And they will not be supporting much in the way of assistance to the country until they see change." 4. Zimbabwe's Finance Minister Tendai Biti said he believes his country is economically secure although it carries heavy debt. Tendai Biti: "We believe that our macro-economic fundamentals are sound, and that there is no reason at all why a positive decision would not be made in our favor." The IMF says Zimbabwe's debt now stands at about ten point seven billion dollars. 5. Zimbabwe's agriculture-based

economy began to weaken in early two thousand. That year the country started a program of poorly organized and sometimes violent land seizures. The seizures targeted white-owned commercial farms. Those large farms were broken up and given to many small farmers. 6. After ten years of economic problems, Zimbabwe's economy has improved since the creation of a unity government in two thousand nine. But Tendai Biti has said the recovery will remain weak until international institutions such as the IMF cancel Zimbabwe's debt. Economist John Robertson says the finance minister was wrong to expect IMF to be merciful to Zimbabwe.

II. Translate the following text into English:

Хочу поприветствовать всех, кто нашел время и силы, чтобы прийти в такой жаркий июльский день. Видимо, тема, заявленная в конференции, для вас очень важна и актуальна. Я бы хотела сказать о том, как будет построен наш круглый стол. Каждый из докладчиков выступит, а после каждого выступления вы можете задавать вопросы докладчику. А для того чтобы вы уже могли пообщаться между собой, мы приглашаем вас на чашечку чая после завершения конференции. В круглом столе участвуют: Генеральный директор Кириллов Олег Геннадьевич и президент Ассоциации логистических компаний Мельник Анна Ивановна. Сегодня мне позвонил исполнительный директор Лиги Котов Андрей Максимович и сказал, что, к сожалению, не сможет прийти, но он просил передать всем участникам конференции, что считает очень важным ваше присутствие сегодня и то, что вы понимаете, насколько серьезен приказ № 150. Мы активно сотрудничаем с этой компанией, на их сайте вы можете увидеть приглашение на нашу конференцию. Так что, если у вас будут возникать вопросы, обращайтесь, мы на них ответим. Хочу поприветствовать всех участников круглого стола. Особенно мне приятно, как много компаний заявили о своем участии. Совсем недавно мы решили провести аналогичное мероприятие, но, так как подало заявки очень мало участников, мы были вынуждены его отложить. Надеюсь, что эта конференция будет для всех полезной. Уже много было сказано о приказе. От себя хочу добавить, что факторинговые компании только год назад оказались в рамках действия данного закона. И поэтому, к сожалению, в факторинговых кругах нет четкого понимания и нет представления о том, как нужно встать на учет, пройти обучение. Поэтому я хочу донести до вас важность этой проблемы. Наша ассоциация, которая призвана объединить в рамках своего профессионального сообщества все факторинговые компании, призывает вступить в нашу организацию. Следующий момент, на который я бы хотела обратить внимание, — почему это важно. Совсем недавно в нашей отрасли произошло знаменательное событие — был принят закон, который отменил лицензирование факторинговой деятельности, и, по сути, рынок остался без государственного регулирования, но сейчас появились надзорные функции.

Примерный перечень практических заданий к зачету

Вариант 1

Переведите следующие контракты на английский язык.

Контракт №

Москва «___».... Российское хозрасчетное внешнеторговое объединение «Алмазювелир», Москва, именуемое в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и ____, именуемое в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, заключили контракт о нижеследующем.

1. Предмет контракта

Продавец продал, а Покупатель купил на условиях СИФ Аэропорт... согласно спецификациям №___ прилагаемым к настоящему контракту. Указанные спецификации являются неотъемлемой частью настоящего контракта. Общая стоимость товаров по контракту составляет \$..... Частичная отгрузка товаров не разрешается.

2 Цена товара

Цена на товар установлена в американских долларах.

3 Качество товара

Качество товара, проданного по настоящему контракту, должно соответствовать государственным стандартам и техническим условиям, существующим в России на эти товары.

4 Упаковка и маркировка

_____упаковываются в деревянные ящики из толстого картона, на которых маркируется следующее:

Вес брутто.

Наименование и адрес Получателя.

Наименование и адрес Отправителя.

Вариант 2

Задание 2

Переведите следующие контракты на английский язык.

Контракт №

1.Сдача и приемка товара

Товар считается сданным Продавцу и принятым Покупателем: По весу брутто и количество мест-согласно весу и количеству мест, указанным в авиагрузовой накладной.

По весу нетто – согласно спецификациям Продавца. Датой поставки считается дата авиагрузовой накладной. Товар отправляется по адресу.....

2 Страхование

Товар должен быть застрахован Продавцом в Ингосстрахе России на условиях «с ответственностью за все риски» в соответствии с правилами транспортного страхования грузов Иностраха России параграф 2, пункт 1 от ___до___ Страховой полис выписывается на имя Покупателя на ___% от стоимости СИФ товаров. Страхование от военных и забастовочных рисков производится по просьбе Покупателя за его счет.

3 Платеж

Платеж за товар будет производиться Покупателем в течение 15 дней со дня подписания настоящего контракта путем перевода на счет «Алмазювелир» в Банке для Внешней торговли России в Москве полной стоимости товара, который должен быть отгружен по настоящему контракту. Не позднее 10 дней с даты получения платежа Продавец произведет отгрузку товара Покупателю. Все расходы, связанные с платежами, и банковская комиссия будут оплачиваться Покупателем. В случае, если Покупатель не произведет должного денежного перевода в установленный срок, Покупатель обязан уплатить Продавцу пеню в размере 0,1 % стоимости товара, подлежащего поставке по контракту, за каждый день просрочки в течение 30 дней.