Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гриб Владислав Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 07.09.2026 20:26:17
Уникальный программный ключ:
637517d24e103c3db032acf37e83[illegible]

**Образовательное частное учреждение высшего образования**
**«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А.С. ГРИБОЕДОВА»**
(ИМПЭ им. А.С. Грибоедова)

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ И МЕЖКУЛЬТУРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ**

**УТВЕРЖДАЮ**
Директор международного института иностранных языков и межкультурных коммуникаций
_____ /Д.В. Парамонова/
«23» декабря 2025 г.

# ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по учебной дисциплине:
# ПЕРЕВОД В СФЕРЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

**Специальность**
**45.05.01 Перевод и переводоведение**
**(уровень специалитет)**

**Специализация:**
**«Лингвистическое обеспечение межгосударственных отношений»**

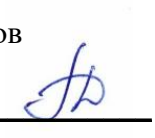
**Форма обучения: очная**

**Москва**

Фонд оценочных средств для дисциплины «Перевод в сфере делового общения».
Направление подготовки/специальность 45.05.01 Перевод и переводоведение
(профиль/специализация): Лингвистическое обеспечение межгосударственных
отношений– М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова

Фонд оценочных средств является неотъемлемой частью рабочей программы дисциплины.

Разработчик: М. С. Крюков

Заведующий кафедрой:  / Д.В. Парамонова

## 1. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Настоящий Фонд оценочных средств (ФОС) по дисциплине «Перевод в сфере делового общения» является неотъемлемым приложением к рабочей программе дисциплины (РПД) «Перевод в сфере делового общения». На данный ФОС распространяются все реквизиты утверждения, представленные в РПД по данной дисциплине.

## 2. ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Для определения качества освоения обучающимися учебного материала по дисциплине используются следующие оценочные средства:

| № п/п | Оценочное средство | Краткая характеристика оценочного средства | Представление оценочного средства в ФОС |
|---|---|---|---|
| 1 | Тестирование | Вид контроля, позволяющий оценить изученный теоретический материал. | Вопросы для проведения тестирования |
| 2 | Практические задания | Вид контроля, позволяющий оценить умение обучающегося применять осваиваемую компетенцию в практических ситуациях и при решении производственных задач | Задания к практическому занятию |
| 3 | Контрольная работа | Вид контроля, позволяющий определить результат освоения компетенций по дисциплине в рамках рассматриваемой темы, оцениваемый с помощью соответствующих индикаторов достижения компетенций | Задания контрольной работы |
| 4 | Самостоятельная работа | Вид контроля, позволяющий оценить проработку теоретического материала, изучение рекомендуемой литературы, выполнение практико-ориентированных заданий (заполнение таблиц, проведение сравнительного анализа, составление схем и др.), решение практических задач, создание презентаций, написание рефератов, подборку нормативного и иного материала и выполнение других заданий | Задания самостоятельной работы |
| 5 | Курсовая работа | Вид контроля, позволяющий выявить степень владения базовыми знаниями, умениями и навыками, необходимыми для обучения, и определить уровень владения новым материалом | Не предусмотрена |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 6 | Зачет/Зачет с оценкой/Экзамен | Вид контроля, позволяющий выявить степень овладения знаниями, умениями и навыками, необходимыми для дальнейшего освоения образовательной программы подготовки | Вопросы для подготовки к зачету/зачету с оценкой/экзамену |

## 3. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЕ

### 3.1. Сопроводительная информация.

| | |
|---|---|
| Разработчик | Крюков М.С. |
| Кафедра | Лингвистики и переводоведения |
| Наименование дисциплины | Перевод в сфере делового общения |
| Факультет / институт | лингвистики |
| Направление подготовки / специальность | 45.05.01 Перевод и переводоведение |
| Количество вопросов в оценочных заданиях (диапазон) | 10-30 |
| Общее время тестирования (мин) | 90 мин |
| Общее количество вопросов/заданий в ФОС | *30* |
| Размещенность на веб-сайте Университета примерного перечня вопросов, заданий ФОС – для подготовки обучающихся к прохождению оценки (да / нет) | *да* |

### 3.2. Характеристика оцениваемых компетенций.

| Код компетенции | Формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции |
|---|---|---|
| **ОПК-2** | Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | **ИОПК-2.1. Знает** систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу;<br>**ИОПК-2.2. Умеет** переводить с учетом системы знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводчику<br>**ИОПК-2.3. Владеет** навыками перевода с учетом системы лингвистических и нелингвистических знаний |

## 4. СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### 4.1. ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ.

Тесты содержат набор вопросов, в полном объеме охватывающие изученный теоретический материал по указанной теме (индикаторы ЗНАТЬ). Выполнение тестов позволяет определить результат освоения компетенций по дисциплине в рамках рассматриваемой темы, оцениваемый с помощью соответствующих индикаторов достижения компетенций. Индивидуальный тестовый сеанс для каждого обучающегося формируется по специальному алгоритму, обеспечивающему заданную тематическую структуру и пропорциональное наличие вопросов разного типа и сложности.

***При формировании тестов были использованы задания следующих типов***:

Тип задания 1. Задания закрытого типа на установление соответствия.

Тип задания 2. Задания закрытого типа на установление последовательности.

Тип задания 3. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор одного правильного ответа из предложенных с последующим объяснением своего выбора.

Тип задания 4. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор нескольких ответов из предложенных с последующим объяснением своего выбора.

Тип задания 5. Задания открытого типа с развернутым ответом.

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| Тема 1. Структура компании, основные организационно-правовые формы ведения бизнеса, основные должности и подбор кадров. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.1. Демонстрирует толерантное восприятие социальных и культурных различий, уважительное и бережное отношению к историческому наследию и культурным традициям. | Задание 1: установите соответствие между аббревиатурой/термином и его корректным описанием или эквивалентом.<br><br>1. LLC (US)<br>2. PLC (UK)<br>3. JSC (RU)<br>4. Partnership<br>5. Sole Proprietorship / Sole Trader<br><br>A. Публичная компания, акции которой свободно торгуются на бирже (характерно для Великобритании).<br>B. Индивидуальное предпринимательство, где владелец несет полную ответственность.<br>C. Наиболее распространенная форма для малого и среднего бизнеса с ограниченной ответственностью учредителей (США).<br>D. Форма бизнеса, основанная на соглашении двух и более лиц о совместном владении.<br>E. Публичное акционерное общество, эмитирующее акции для неограниченного круга лиц (Россия).<br>Ответ: 1-C, 2-A, 3-E, 4-D, 5-B<br><br>Задание 2: Какие из перечисленных документов являются частью процесса "Due Diligence" при покупке компании? (Выберите все подходящие)<br><br>A) Устав (Articles of Association).<br>B) Финансовая отчетность за последние 3 года.<br>C) Список ключевых клиентов. |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | D) План адаптации нового сотрудника.<br>E) Договоры аренды офисных помещений.<br><br>Ответ: A, B, C, E<br>Объяснение: Due Diligence — это комплексная проверка, охватывающая юридические (A, E), финансовые (B) и коммерческие (C) аспекты бизнеса. План адаптации (D) к Due Diligence не относится. |
| Тема 2. Устройство на работу, составление резюме, написание сопроводительного и благодарственного письма, подготовка и проведение собеседования. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.1. Демонстрирует толерантное восприятие социальных и культурных различий, уважительное и бережное отношению к историческому наследию и культурным традициям. | Задание 1: Установите соответствие между видом собеседования на английском и его определением.<br><br>1. Screening Interview (Phone/Video)<br>2. Panel Interview<br>3. Behavioral Interview<br>4. Case Interview<br>5. Stress Interview<br><br>A. Собеседование с участием нескольких интервьюеров (представители HR, линейный менеджер, будущие коллеги).<br>B. Короткое предварительное интервью для отсева неподходящих кандидатов, часто по телефону или видео.<br>C. Интервью, где кандидату предлагают решить бизнес-задачу или кейс для проверки аналитических навыков.<br>D. Интервью, направленное на проверку реакции кандидата в условиях давления и нестандартных вопросов.<br>E. Интервью, основанное на вопросах о прошлом поведении в рабочих ситуациях для прогноза будущего.<br>Ответ: 1-B, 2-A, 3-E, 4-C, 5-D<br><br>Задание 2: Расположите предложения в хронологическом порядке, обращая внимание на согласование времен. |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | A) Currently, I am seeking a new challenge where I can apply my leadership skills.<br>B) Prior to that, I had worked as a junior analyst, which provided me with a solid technical foundation.<br>C) For the past three years, I have been serving as a Team Lead at TechCorp.<br>D) My career in data science began five years ago.<br><br>Ответ: D - B - C - A |
| Тема 3. Основные правила и клише телефонных разговоров, протокол и этика контактов и переговоров с заказчиками | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.1. Демонстрирует толерантное восприятие социальных и культурных различий, уважительное и бережное отношению к историческому наследию и культурным традициям. | Задание 1: Установите соответствие между функцией фразы в телефонном разговоре и ее примером на английском языке.<br><br>1. Представление себя/компании<br>2. Уточнение цели звонка<br>3. Просьба подождать<br>4. Передача информации о недоступности<br>5. Завершение разговора с указанием дальнейших действий<br><br>A. I'm calling regarding the shipment under invoice #4591.<br>B. Good morning, "Synergy Group", Anna speaking.<br>C. I'll look into this and get back to you by COB tomorrow.<br>D. Could you hold the line for a second, please?<br>E. I'm afraid Mr. Sokolov is out of the office until Friday.<br><br>Ответ: 1-B, 2-A, 3-D, 4-E, 5-C<br><br>Задание 2: Аббревиатура "ASAP" в телефонном разговоре о срочном заказе должна быть переведена на русский как:<br>А) АСАП (транслитерация) |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | B) Как можно скорее<br>C) В ближайшие дни<br>D) Немедленно<br><br>Объяснение: Правильный ответ B. "Как можно скорее" — это самый частотный и адекватный эквивалент, передающий смысл без излишней агрессии. Транслитерация (A) неприемлема в устном переводе для общей аудитории. Вариант C не подходит по смыслу. "Немедленно" (D) может передавать более резкий, приказной тон, чем исходное "ASAP". |
| Тема 4. Обстоятельства, требующие принятия срочных мер, страховые документы на русском и английском языке. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.1. Демонстрирует толерантное восприятие социальных и культурных различий, уважительное и бережное отношению к историческому наследию и культурным традициям. | Задание 1: Сопоставьте английские названия страховых документов с их русскими эквивалентами:<br><br>1. Certificate of Insurance<br>2. Claim Form<br>3. Underwriting Report<br>4. Policy Endorsement / Rider<br>5. Statement of Claim<br><br>A. Заявление о страховом случае (претензия)<br>B. Заключение о принятии риска<br>C. Страховой сертификат<br>D. Дополнение / Оговорка к полису<br>E. Форма для оформления убытка<br><br>Ответ:<br>1-C, 2-E, 3-B, 4-D, 5-A. |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | Задание 2: Расположите реплики в диалоге между страхователем и представителем страховой компании в кол-центре в логическом порядке.<br><br>A. Insurer: Could you please provide your policy number and the date of the incident?<br>B. Insured: I need to report a burglary that happened last night.<br>C. Insurer: We'll register your claim and assign a reference number. An adjuster will contact you within 48 hours.<br>D. Insured: It's PL-789456. The break-in was discovered this morning, the 15th.<br>E. Insurer: I'm sorry to hear that. Have you reported it to the police?<br><br>Ответ: B - E - A - D - C |
| Тема: Основные понятия и стратегия маркетинга, реклама и связи с общественностью | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.1. Демонстрирует толерантное восприятие социальных и культурных различий, уважительное и бережное отношению к историческому наследию и культурным традициям. | Задание 1: Установите соответствие между основным понятием маркетинга на английском языке и его корректным определением на русском.<br><br>1. Unique Selling Proposition (USP)<br>2. Target Audience<br>3. Brand Equity<br>4. Marketing Mix (4 Ps)<br>5. Call to Action (CTA)<br><br>A. Конкретная группа потребителей, на которую направлены маркетинговые усилия.<br>B. Элемент рекламы, побуждающий к немедленной реакции (купить, позвонить). |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | C. Ключевое преимущество продукта, отличающее его от конкурентов.<br>D. Набор инструментов для реализации стратегии.<br>E. Ценность бренда, основанная на узнаваемости и лояльности потребителей.<br>Ответ: 1-C, 2-A, 3-E, 4-D, 5-B<br><br>Задание 2: При переводе на русский язык английского термина «pitch» в контексте работы с клиентами могут использоваться следующие корректные эквиваленты: (Выберите все верные)<br>A) Презентация (идеи, предложения)<br>B) Питч (транслитерация в профессиональном сленге)<br>C) Коммерческое предложение<br>D) Деловая встреча<br>E) Тендерное предложение<br><br>Ответ: A, B, E.<br>Объяснение: На русский это можно перевести как «презентация» (A) или, в профессиональном жаргоне маркетинга и рекламы, оставить как «питч» (B). В контексте борьбы за контракт это может быть «тендерное предложение» (E). «Коммерческое предложение» (C) — обычно более объемный документ. «Деловая встреча» (D) — слишком широкое понятие. |
| Тема 6. Таможенная служба, экспортно-импортная документация, сопоставление | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, | ИУК 5.1. Демонстрирует толерантное восприятие социальных и культурных различий, уважительное и бережное отношению к | Задание 1: Установите соответствие между английской аббревиатурой, используемой в таможенном деле, и ее расшифровкой на русском.<br><br>1. CIF |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| таможенных документов на английском и русском языках. | а также требованиях, предъявляемых к переводу; | историческому наследию и культурным традициям. | 2. FOB<br>3. VAT<br>4. HS Code<br>5. ATA Carnet<br><br>A. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности<br>B. Стоимость, страхование и фрахт<br>C. Налог на добавленную стоимость (НДС)<br>D. Таможенный документ для временного ввоза товаров<br>E. Международный торговый термин, означающий, что продавец выполняет свои обязательства, когда товар погружен на судно в порту отгрузки<br><br>Ответ: 1-B, 2-E, 3-C, 4-A, 5-D<br><br>Задание 2: При переводе на русский язык английского термина «duty» могут использоваться следующие эквиваленты в зависимости от контекста: (Выберите все верные)<br>A) Пошлина<br>B) Обязанность<br>C) Сбор<br>D) Налог<br>E) Платеж<br><br>Ответ A, B.<br>Пояснение: «Duty» в таможенном контексте – это «пошлина». В более широком смысле – «обязанность». «Сбор» – это «fee» или «charge». «Налог» – «tax». «Платеж» – «payment». |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| Тема 7. Международная торговля, свободные экономические зоны, транспортировка и экспедиторские операции, фрахтование. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.1. Демонстрирует толерантное восприятие социальных и культурных различий, уважительное и бережное отношению к историческому наследию и культурным традициям. | Задание 1: Какое предложение грамматически правильно использует страдательный залог для описания стандартного правила?<br><br>A) Goods in a free trade zone is usually exempt from customs duties.<br>B) Goods in a free trade zone usually exempt from customs duties.<br>C) Goods in a free trade zone are usually exempt from customs duties.<br>D) Goods in a free trade zone usually exempted from customs duties.<br><br>Ответ: C)<br>Объяснение: «Goods» — существительное во множественном числе, требуется «are». «Exempt» здесь прилагательное, а не глагол, и сочетается с предлогом «from». Варианты A и D содержат ошибки в согласовании. Вариант B не использует необходимый страдательный залог.<br><br>Задание 2: Вы — менеджер по логистике. Ваш поставщик в Китае уведомил вас, что из-за забастовки в порту Шанхай отгрузка вашего задерживается на 7 дней. Напишите краткое, но информативное электронное письмо (email) на английском языке вашему клиенту в Германии, информируя его о задержке. В письме следует объяснить причину, указать новый ETA (Estimated Time of Arrival) и принести извинения.<br><br>Пример ответа:<br>Dear Mr. Schmidt,<br>We are writing to inform you of an unforeseen delay in the shipment of your order #45678. Due to a labor strike at the port of |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | Shanghai, the loading of the container has been postponed by approximately 7 days.<br>Consequently, the revised Estimated Time of Arrival (ETA) at the port of Hamburg is now May 25th, 2024, instead of the initially planned May 18th.<br>We sincerely apologize for this inconvenience, which is beyond our control. Our logistics team is closely monitoring the situation and will keep you updated on any further developments. We appreciate your understanding.<br>Best regards,<br>[Your Name] |
| Тема 8. Финансы и деньги, страны и их валюты, функции денег, процентные ставки, обменный курс, текущие счета, депозитные счета, пенсии. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.1. Демонстрирует толерантное восприятие социальных и культурных различий, уважительное и бережное отношению к историческому наследию и культурным традициям. | Задание 1: Установите соответствие между английским термином, обозначающим денежную единицу/платежное средство, и его описанием.<br><br>1. Legal Tender<br>2. Fiat Money<br>3. Bullion<br>4. Promissory Note<br>5. Debit Card<br><br>A. Золотые или серебряные слитки.<br>B. Деньги, не имеющие внутренней стоимости, но объявленные государством законным платежным средством.<br>C. Долговое обязательство (вексель), обязующее выплатить сумму.<br>D. Платежное средство, которое по закону обязаны принимать для погашения долга.<br>E. Банковская карта, списывающая деньги непосредственно с текущего счета. |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | Ответ: 1-D, 2-B, 3-A, 4-C, 5-E<br><br>Задание 2: Расположите этапы расчета сложного процента (compound interest) за два года на вклад (principal) в порядке выполнения вычислений.<br><br>A. Расчет суммы процентов за первый год: Principal × Interest Rate.<br>B. Определение основной суммы (Principal) и годовой процентной ставки (Interest Rate).<br>C. Расчет итоговой суммы после второго года: (Principal + Interest Year 1) + Interest Year 2.<br>D. Расчет суммы процентов за второй год: (Principal + Interest Year 1) × Interest Rate.<br>E. Расчет итоговой суммы после первого года: Principal + Interest Year 1.<br><br>Ответ: B - A - E - D - C |

***Критерии оценивания тестового задания:***

| Оценка | Критерии оценивания |
|---|---|
| **Отлично** | от 90 до 100 % правильно выполненных заданий |
| **Хорошо** | от 70 до 89 % правильно выполненных заданий |
| **Удовлетворительно** | от 50 до 69 % правильно выполненных заданий |
| **Неудовлетворительно** | менее 50 % правильно выполненных заданий |

**4.2 ТИПОВЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ**

Практические задания должны отражать умение обучающегося применять осваиваемую компетенцию в практических ситуациях и при решении производственных задач (индикаторы УМЕТЬ, ВЛАДЕТЬ).

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| Тема 1. Структура компании, основные организационно-правовые формы ведения бизнеса, основные должности и подбор кадров. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп**.** | Задание 1: Проанализируйте "ложных друзей переводчика" в теме "Структура компании". Приведите 4 примера таких терминов (английский термин, его буквальный/ложный перевод и корректный перевод с пояснением).<br><br>Возможный ответ:<br>1. Company Secretary. Ложный перевод: Секретарь компании. Корректный перевод: Корпоративный секретарь. Пояснение: Это высокопоставленное должностное лицо, отвечающее за соблюдение корпоративного законодательства и администрирование работы совета директоров.<br>2. Public Company (US/UK). Ложный перевод: Публичная компания (в русском широком смысле). Корректный перевод: Публичная компания (акции которой торгуются на бирже). Пояснение: В РФ "публичное АО" — строгий юридический термин. Аналог британской PLC или американской publicly traded corporation. |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | 3. Producer. Ложный перевод: Продюсер (в сфере развлечений). Корректный перевод в промышленности: Производитель, завод. Пояснение: В названиях промышленных компаний "General Motors Producer" означает "производитель", а не "продюсер".<br>4. Fabric. Ложный перевод: Фабрика. Корректный перевод: Ткань. Пояснение: "Fabric" — это материал. "Factory" или "plant" — завод. Название "Global Fabric Inc." скорее всего относится к текстильной компании, а не к сети фабрик.<br><br>Задание 2: При переводе на русский язык британского названия компании "Stellar Innovations Limited" наиболее предпочтительным вариантом является:<br>A) ООО "Стеллар Инновейшнс"<br>B) Компания "Стеллар Инновейшнс" (с ограниченной ответственностью)<br>C) "Стеллар Инновейшнс Лимитед"<br>D) ЗАО "Стеллар Инновейшнс"<br>Ответ: B.<br>Объяснение: в русском переводе принято опускать "Limited", но указывать форму собственности в скобках, если это важно. "ООО" (A) — это российский эквивалент, который может ввести в заблуждение. Транслитерация (C) некорректна для официального перевода, а "ЗАО" (D) не соответствует "Limited". |
| Тема 2. Устройство на работу, составление резюме, | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, | ИУК 5.3. Проявляет в своём поведении уважительное отношение к | Задание 1: Какие из перечисленных элементов являются ОБЯЗАТЕЛЬНЫМИ для включения в современное резюме (CV) на английском языке? (Выберите все подходящие) |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| написание сопроводительного и благодарственного письма, подготовка и проведение собеседования. | стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира. | A) Фотография.<br>B) Полное имя и контактная информация (телефон, email).<br>C) Подробный почтовый адрес с индексом.<br>D) Раздел "Опыт работы" в обратном хронологическом порядке.<br>E) Раздел "Образование".<br><br>Ответ: B, C, D<br>Объяснение: Контакты, опыт и образование — это основа любого резюме. Фотография (A) не является обязательной и может быть даже дискриминационной в некоторых странах. Подробный почтовый адрес (C) также не обязателен, достаточно города и страны.<br><br>Задание 2: Переведите на английский язык следующий отрывок из сопроводительного письма, сохраняя деловой стиль и убедительность.<br>"Имея более пяти лет успешного опыта в сфере digital-маркетинга, я был особенно впечатлен инновационными кампаниями вашей компании, особенно последней кампанией #EcoFuture. Мои навыки в управлении рекламным бюджетом и анализе данных, позволившие на предыдущем месте работы увеличить ROI на 30%, могут быть полезны для дальнейшего роста вашего отдела."<br><br>Ожидаемый ответ: With over five years of successful experience in digital marketing, I was particularly impressed by your company's innovative campaigns, especially the recent #EcoFuture campaign. My skills in managing advertising budgets and data analysis, which enabled me to increase ROI by 30% in my |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | previous role, could be valuable for the further growth of your department. |
| Тема 3. Основные правила и клише телефонных разговоров, протокол и этика контактов и переговоров с заказчиками | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.3. Проявляет в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира. | Задание 1: При переводе телефонного диалога с русского на английский важно адаптировать стиль. Расположите шаги стратегии последовательного перевода телефонного разговора в правильном порядке.<br><br>A. Quickly analyze the pragmatic goal of the speaker's utterance.<br>B. Render the message using natural English telephone clichés.<br>C. Listen carefully to the complete utterance in Russian.<br>D. Omit or adapt overly verbose or culturally specific phrases (e.g., "Будьте здоровы" после чихания).<br>E. Note down key numbers, names, and technical terms.<br><br>Ответ: C - E - A - D – B<br><br>Задание 2: При переводе фразы для оставления сообщения на автоответчик "Попросите его перезвонить мне по поводу контракта №12" корректными английскими эквивалентами являются: (Выберите все корректные)<br>A) Please, ask him to call me back about contract number twelve.<br>B) Tell him to call me regarding contract #12.<br>C) Could you please let him know I called about Contract No. 12?<br>D) Regarding Contract 12, a callback is required.<br>E) He has to call me back on the matter of contract 12.<br><br>Ответ: A, C.<br>Объяснение: Они передают просьбу вежливо и ясно. Вариант B слишком повелительный ("Tell him"). Вариант D безличный и слишком формальный для стандартного сообщения. Вариант E звучит чересчур императивно. |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | |
| Тема 4. Обстоятельства, требующие принятия срочных мер, страховые документы на русском и английском языке. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.3. Проявляет в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира. | Задание 1: Выберите корректный английский эквивалент для русской фразы: "Умышленные действия страхователя".<br><br>A) Deliberate acts of the insured.<br>B) Intentional negligence of the policyholder.<br>C) Willful misconduct by the assured.<br>D) Conscious acts by the insurer.<br><br>Ответ: C.<br>Объяснение: "Willful misconduct by the assured" — это стандартная юридическая формулировка в англоязычных полисах для описания умышленных действий. "Assured" — синоним "insured" в данном контексте. Вариант A слишком общий, вариант B содержит противоречие ("intentional negligence"), вариант D ошибочно указывает на страховщика.<br><br>Задание 2: Вам необходимо срочно уведомить страховую компанию (Insurer) о пожаре на складе по электронной почте. Напишите краткое, но информативное письмо на английском языке (5-7 предложений), включив обязательные элементы: обращение, указание номера полиса, краткое описание инцидента, уже предпринятые действия (вызов пожарных, меры по уменьшению ущерба) и просьбу о дальнейших инструкциях.<br><br>Возможный ответ:<br>Dear Claims Department,<br>I am writing to notify you of a fire incident at our insured warehouse, covered under Policy No. WI-789012. The fire broke out in the early hours of October 26th. The fire brigade was called |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | immediately and has now extinguished the blaze. We have secured the premises to prevent further damage and are in the process of compiling a preliminary list of affected inventory. Please advise on the next steps, particularly regarding the visit of a loss adjuster. We look forward to your prompt instructions.<br>Sincerely, [Your Name/Company Name] |
| Тема 5. Основные понятия и стратегия маркетинга, реклама и связи с общественностью | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | Задание 1: Расположите элементы структуры коммерческого предложения (Business Proposal) от маркетингового агентства клиенту в рекомендуемом порядке.<br><br>A. Детальное описание предлагаемых услуг и этапов работ.<br>B. Информация об агентстве (опыт, кейсы).<br>C. Титульная страница с названием проекта и контактными данными.<br>D. Резюме (Executive Summary) с ключевыми выгодами.<br>E. Бюджет, сроки и условия сотрудничества.<br><br>Ответ: C - D - B - A – E<br><br>Задание 2: Вам поручено найти и нанять инфлюенсера для продвижения премиального чая. Составьте на английском языке краткий список из 4-5 ключевых критериев, которые вы будете использовать для отбора кандидата, обосновав каждый с точки зрения маркетинговой эффективности.<br><br>Возможный ответ:<br>"1. Audience Demographics & Fit: The influencer's followers must match our target audience (professionals 30+, interested in wellness, premium products). High follower count is less important than relevant audience. |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | 2. Engagement Rate: We will prioritize nano/micro-influencers with a high engagement rate (>3%) over mega-influencers with low interaction. Authentic dialogue is key for a premium brand.<br>3. Content Quality & Aesthetics: Their feed must reflect a premium, authentic, and visually cohesive style that aligns with our brand image. Amateur content could harm our premium perception.<br>4. Brand Affinity & Authenticity: The influencer should have a genuine, documented interest in tea, mindfulness, or healthy living. Forced promotion is ineffective.<br>5. Professionalism & Compliance: Clear understanding of advertising guidelines (e.g., #ad disclosure), reliability, and positive reputation for collaborative work." |
| Тема 6. Таможенная служба, экспортно-импортная документация, сопоставление таможенных документов на английском и русском языках. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | Задание 1: Напишите на английском языке короткий email таможенному инспектору, в котором вы как декларант запрашиваете дополнительную информацию о причинах задержки выпуска вашего товара.<br><br>Возможный ответ:<br>Dear Inspector [Name],<br>I am writing regarding the customs declaration [number] for our shipment of [goods description]. The release of the goods has been delayed, and we would like to kindly request information on the reasons for this delay and any additional documents or actions required from our side to expedite the process.<br>Thank you for your assistance.<br>Best regards,<br>[Your Name/Company] |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | Задание 2: Аббревиатура «CIF» в инвойсе должна быть расшифрована и переведена на русский как:<br>A) Цифровой индекс фрахтования<br>B) Стоимость, страхование, фрахт<br>C) Сбор, идентификация, фиксация<br>D) Ставка импортного финансирования<br><br>Ответ: B)<br>Пояснение: Стоимость, страхование, фрахт. CIF – это базис поставки, согласно которому продавец оплачивает стоимость товара, страхование и фрахт до порта назначения. |
| Тема 7. Международная торговля, свободные экономические зоны, транспортировка и экспедиторские операции, фрахтование. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | Задание 1: Какие из приведенных словосочетаний являются грамматически правильными и терминологически точными? (Выберите все верные)<br>A) to lodge a claim with the insurance company<br>B) to incur additional costs<br>C) to effect on shipment<br>D) to make a payment by letter of credit<br>E) to handle with customs clearance<br><br>Ответ: A, B, D. Это стандартные профессиональные collocations. Вариант E содержит лишний предлог «with»; правильно «to handle customs clearance». Вариант C содержит лишний предлог «on»; правильно «to effect shipment».<br><br>Задание 2: Расположите шаги процедуры таможенного оформления экспорта в логическом порядке.<br>A. Подача экспортной декларации.<br>B. Получение разрешения на вывоз от контролирующих органов (если нужно). |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | C. Уплата экспортных пошлин (если есть).<br>D. Помещение товара под таможенную процедуру экспорта.<br>E. Вывоз товара с таможенной территории.<br><br>Ответ: D - B - A - C – E |
| Тема 8. Финансы и деньги, страны и их валюты, функции денег, процентные ставки, обменный курс, текущие счета, депозитные счета, пенсии. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | Задание 1: Какое предложение грамматически правильно и точно использует термины для описания валюты США?<br>A) The US dollar is divided into 100 cents, and common coins include the penny, nickel, dime, and quarter.<br>B) US dollar divides into 100 cents, with common coins being penny, nickel, dime, and quarter.<br>C) The United States' dollar is divided into 100 cents, and its common coins are a penny, a nickel, a dime, a quarter.<br>D) US dollars are divided into 100 cent, and common coins include pennies, nickels, dimes, and quarters.<br><br>Ответ: A)<br>Пояснение: Здесь верно: определенный артикль «the» с «US dollar» (как уникальное понятие), пассивный залог «is divided», множественное число «cents», и правильное перечисление монет с артиклями, когда они используются как обобщающие названия номиналов. В B пропущен артикль, в C неверно используется притяжательный падеж, в D «cent» в единственном числе после «100» — ошибка.<br><br>Задание 2: Какие из следующих утверждений о Банке Англии (Bank of England) являются верными? (Выберите все верные)<br><br>A) It is the central bank of the United Kingdom. |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | B) It is responsible for issuing all banknotes in England and Wales; in Scotland and Northern Ireland this is done by commercial banks.<br>C) Its primary goal, set by the government, is to maintain price stability (low inflation).<br>D) It acts as a lender of last resort to the government, but not to commercial banks.<br>E) It regulates the financial conduct of all banks and insurance companies in the UK.<br><br>Ответ: A, B, C.<br>Пояснение: Банк Англии – центральный банк (A). Он выпускает банкноты только в Англии и Уэльсе, в Шотландии и Северной Ирландии это делают коммерческие банки под его контролем (B). Его главная цель – инфляционное таргетирование (C). Неверные утверждения: D – Банк Англии является кредитором последней инстанции и для коммерческих банков. E – Регулированием финансового поведения занимается независимый орган – Управление по финансовому регулированию и надзору (FCA), хотя Банк Англии играет роль в пруденциальном регулировании. |

***Критерии оценивания практических занятий:***

| Оценка | Критерии оценивания |
|---|---|
| **Отлично** | Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи, формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, обосновывает свои суждения и даёт правильные ответы на вопросы преподавателя |

| | |
|---|---|
| **Хорошо** | Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи и формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, но содержание ответов имеют некоторые неточности и требуют уточнения и комментария со стороны преподавателя |
| **удовлетворительно** | Выставляется, если обучающийся знает и понимает материал по заданной теме, но изложение неполное, непоследовательное, допускаются неточности в определении понятий, студент не может обосновать свои ответы на уточняющие вопросы преподавателя |
| **неудовлетворительно** | Выставляется, если обучающийся допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Делает ошибки в ответах на уточняющие вопросы преподавателя |

### 4.3. ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

Контрольные работы содержат несколько практических заданий по индивидуальным вариантам, в полном объеме охватывающих изученный материал по указанной теме (индикаторы УМЕТЬ, ВЛАДЕТЬ). Выполнение контрольных работ позволяет определить результат освоения компетенций по дисциплине в рамках рассматриваемой темы, оцениваемый с помощью соответствующих индикаторов достижения компетенций.

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| Тема 1. Структура компании, основные организационно-правовые формы ведения бизнеса, основные должности и подбор кадров. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | Задание 1: Установите соответствие между термином, связанным с работой совета директоров, и его значением.<br><br>1. Chairman of the Board<br>2. Managing Director (MD)<br>3. Executive Director<br>4. Non-Executive Director (NED)<br>5. Minutes of the Meeting<br>А. Лицо, входящее в совет, но не являющееся сотрудником компании (независимый директор). |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | B. Генеральный директор (в британской практике).<br>C. Председатель совета директоров.<br>D. Официальный письменный протокол собрания.<br>E. Член совета директоров, который также является топ-менеджером компании (например, CEO).<br>Ответ: 1-C, 2-B, 3-E, 4-A, 5-D<br><br>Задание 2: Составьте диалог (8-10 реплик) на английском языке между менеджером по найму (HR Manager) и кандидатом на должность "Financial Analyst" во время телефонного интервью (screening interview).<br><br>Возможный ответ:<br><br>HR: Good morning, is this Alexey Petro speaking? This is Maria from ABC Corp HR department.<br>Candidate: Yes, good morning Maria. Thank you for calling.<br>HR: You're welcome. I'm calling regarding your application for the Financial Analyst position. Do you have 10 minutes for a brief chat?<br>Candidate: Yes, of course.<br>HR: Great. Could you briefly tell me about your experience with financial modeling?<br>Candidate: Certainly. In my previous role at XYZ Bank, I was responsible for building discounted cash flow (DCF) models for valuation purposes on a regular basis.<br>HR: I see. And what are your salary expectations for this role?<br>Candidate: Based on my experience and the market rate for Moscow, I'm expecting a package in the range of 120,000 to 140,000 rubles per month. |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | HR: Understood. Thank you. The next step would be an interview with the Head of Finance. Can I email you to schedule it?<br>Candidate: Yes, that would be perfect. Thank you. |
| Тема 2. Устройство на работу, составление резюме, написание сопроводительного и благодарственного письма, подготовка и проведение собеседования. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.3. Проявляет в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира. | Задание 1: Напишите краткий абзац (5-7 предложений) на английском языке для раздела "Professional Summary" или "Career Objective" в резюме для позиции "Project Manager in IT". Включите информацию о стаже, ключевых навыках и карьерной цели.<br>Возможный ответ: Results-driven IT Project Manager with over 7 years of experience in leading cross-functional teams to deliver software development projects on time and within budget. Proficient in Agile/Scrum methodologies, risk management, and stakeholder communication. Successfully managed projects with budgets up to $500K, consistently achieving a 95%+ client satisfaction rate. Seeking to leverage my expertise in project lifecycle management and process optimization to contribute to the success of dynamic tech teams at InnovateTech.<br><br>Задание 2: Вам нужно перевести на русский название должности "Growth Hacking Manager" для вакансии в IT-стартапе. Какие из предложенных вариантов могут считаться адекватными, учитывая, что точного аналога нет? (Выберите все подходящие)<br>A) Менеджер по взрывному росту.<br>B) Менеджер по Growth Hacking.<br>C) Специалист по ускоренному росту бизнеса (Growth Hacking).<br>D) Менеджер по прорывному маркетингу.<br>E) Специалист по «взлому» стратегий роста бизнеса |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | Ответ: B, C, D.<br>Объяснение: Это случай, когда требуется транслитерация с пояснением или смысловой перевод. |
| Тема 3. Основные правила и клише телефонных разговоров, протокол и этика контактов и переговоров с заказчиками | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.3. Проявляет в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира. | Задание 1: Проанализируйте культурные различия в начале делового телефонного разговора в русской и англоязычной (например, британской или американской) практике. Какие ключевые лингвистические и поведенческие особенности необходимо учитывать переводчику? Приведите примеры типичных фраз для каждой культуры.<br><br>Возможный ответ:<br>A key difference lies in the level of directness and small talk. In English business calls, especially British, the opening is often more formulaic and may include a minimal polite inquiry (e.g., "How are you today?"), though it's usually brief. The self-introduction is standard: "Good morning, [Company Name], [Your Name] speaking, how can I help you?" for incoming calls, or "Hello, this is [Your Name] from [Company Name], I'm calling about..." for outgoing calls.<br>In Russian practice, the opening can be more direct, sometimes omitting the company name on inbound calls, especially in smaller firms ("Алло?" or "Слушаю вас"). While politeness is expected, the "How are you?" equivalent ("Как дела?") is extremely rare in a business call with a new contact. A more typical start is "Здравствуйте, меня зовут [Имя], компания [Название], я по поводу...".<br>Therefore, a translator must adapt. When interpreting from Russian to English, they should add the standard formulaic greeting if it's missing in the original. When working from English to Russian, they might slightly shorten the preamble, rendering "How are you?" as a simple "Здравствуйте" to avoid sounding overly |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | familiar, which could be perceived as unnatural in the Russian business context.<br><br>Задание 2: Установите соответствие между типичной коммуникативной проблемой в телефонном разговоре и рекомендуемой стратегией переводчика для ее решения.<br><br>1. Собеседник говорит очень быстро и нечетко.<br>2. В речи собеседника присутствует узкоспециальный жаргон или аббревиатура.<br>3. Собеседник приводит длинные списки цифр (например, реквизиты).<br>4. Возникает культурно-специфическая шутка или идиома.<br>5. Собеседник перебивает или говорит одновременно с другим участником.<br><br>A. Использовать техники вербализации: проговаривать вслух процесс уточнения ("Just a moment, I'm noting down the figures").<br>B. Вежливо прервать, используя стандартные клише ("Sorry to interrupt, could you please slow down a little?").<br>C. Опустить неуместный элемент и передать только основную информационную цель высказывания.<br>D. Запросить разъяснение у сторон, используя нейтральные формулировки ("Could you please clarify the meaning of the acronym?").<br>E. Четко обозначить, чья реплика переводится в данный момент ("Mr. Ivanov would like to add...").<br><br>Ответ: 1-B, 2-D, 3-A, 4-C, 5-E |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | |
| Тема 4. Обстоятельства, требующие принятия срочных мер, страховые документы на русском и английском языке. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | Задание 1: Напишите на английском языке краткую памятку для сотрудника компании, который первый обнаружил страховой случай (кражу со взломом в офисе). Памятка должна содержать 5-6 немедленных действий на английском.<br><br>Возможный ответ:<br><br>1. Do not touch anything and leave the premises as found to preserve evidence.<br>2. Call the police immediately to report the crime and obtain a police report number.<br>3. Notify the building security (if applicable).<br>4. Contact your insurance broker/insurer's emergency line to report the incident. Have your policy number ready.<br>5. Take photographs or videos of the point of entry, damaged property, and general disorder from a distance.<br>6. Prepare a preliminary list of obviously missing or damaged items for the insurer.<br><br>Задание 2: Установите соответствие между английскими страховыми терминами, связанными с урегулированием убытка, и их корректными русскими определениями.<br><br>1. Salvage<br>2. Subrogation<br>3. Indemnity<br>4. Waiver<br>5. Average (in marine insurance) |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | A. Возмещение ущерба в денежной форме, принцип восстановления финансового положения страхователя.<br>B. Условная франшиза или положение о распределении убытков по морскому страхованию.<br>C. Отказ от права (например, от права на суброгацию).<br>D. Право страховщика, выплатившего возмещение, требовать компенсацию с виновной третьей стороны.<br>E. Стоимость имущества, оставшегося после страхового случая, которую страховщик может реализовать.<br><br>Ответ: 1-E, 2-D, 3-A, 4-C, 5-B |
| Тема 5. Основные понятия и стратегия маркетинга, реклама и связи с общественностью | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | Установите соответствие между английскими страховыми терминами, связанными с урегулированием убытка, и их корректными русскими определениями.<br><br>1. Salvage<br>2. Subrogation<br>3. Indemnity<br>4. Waiver<br>5. Average<br><br>A. Возмещение ущерба в денежной форме, принцип восстановления финансового положения страхователя.<br>B. Условная франшиза или положение о распределении убытков по морскому страхованию.<br>C. Отказ от права (например, от права на суброгацию).<br>D. Право страховщика, выплатившего возмещение, требовать компенсацию с виновной третьей стороны.<br>E. Стоимость имущества, оставшегося после страхового случая, которую страховщик может реализовать. |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | Ответ: 1-E, 2-D, 3-A, 4-C, 5-B<br><br>Задание 2: Расположите этапы спора по страховой выплате в хронологическом порядке с точки зрения страхователя.<br>A. File a formal complaint with the insurer's internal dispute resolution department.<br>B. Receive the insurer's final position or denial letter.<br>C. Consider escalation to an independent financial ombudsman or legal action.<br>D. Request a review of the claim decision, providing additional arguments.<br>E. Obtain an independent expert report to challenge the adjuster's findings.<br><br>Ответ: B - D - A - E – C |
| Тема 6. Таможенная служба, экспортно-импортная документация, сопоставление таможенных документов на английском и русском языках. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | Задание 1: Объясните на английском языке разницу между стратегией «push» и «pull» в маркетинге, приведя по одному конкретному примеру для каждой в контексте вывода нового энергетического напитка на рынок.<br><br>Возможный ответ:<br>"A push strategy involves taking the product directly to the customer, often via trade promotions and convincing intermediaries to stock and promote it. The focus is on the distribution channel. For a new energy drink, a push tactic would be offering special discounts, bonuses, or display allowances to supermarket chains to ensure the drink gets prominent shelf space. A pull strategy, in contrast, aims to create consumer demand so that customers actively seek out the product, effectively ‘pulling’ it through the distribution channel. For the same drink, a pull tactic |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | would be a large-scale social media and TV advertising campaign targeting young athletes, creating brand desire that leads them to ask for the product in stores.<br>Most modern campaigns use a mix of both."<br><br>Задание 2: Какие из следующих словосочетаний являются грамматически правильными и общеупотребительными в контексте digital-маркетинга? (Выберите все верные)<br>A) to run and ad campaign<br>B) to optimize a landing page<br>C) to click a banner<br>D) to make a conversion rate<br>E) to analyze traffic<br><br>Ответ: B, E.<br>Пояснение: в варианте A допущена логическая ошибка (верно было бы to run AN ad campaign), в варианте C пропущен предлог on (click on a banner), D — правильно to increase/improve the conversion rate. |
| Тема 7. Международная торговля, свободные экономические зоны, транспортировка и экспедиторские операции, фрахтование. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | Задание 1: Составьте на английском языке краткий чек-лист (5 пунктов) для проверки коммерческого инвойса перед подачей на таможню.<br><br>Возможный ответ:<br>Checklist for Commercial Invoice:<br><br>1. Seller and buyer details (name, address, contact) are complete and accurate.<br>2. Description of goods matches the actual products and technical specifications. |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | 3. Quantity, unit price, and total value are clearly stated and calculated correctly.<br>4. Incoterms and currency are specified.<br>5. Invoice number, date, and signatures are present.<br>Задание 2: Установите соответствие между документом, связанным с перевозкой, и его назначением.<br><br>1. Air Waybill<br>2. CMR (Consignment Note)<br>3. TIR Carnet<br>4. Certificate of Insurance<br>5. Phytosanitary Certificate<br><br>A. Международная товарно-транспортная накладная для автомобильных перевозок<br>B. Авиационная грузовая накладная<br>C. Фитосанитарный сертификат (для растений, сельхозпродукции)<br>D. Страховой сертификат<br>E. Книжка МДП (для международных автомобильных перевозок с таможенными печатями) |
| Тема 8. Финансы и деньги, страны и их валюты, функции денег, процентные ставки, обменный курс, текущие счета, депозитные счета, пенсии. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | Задание 1: Установите соответствие между сопроводительным документом на английском и его назначением.<br><br>1. Packing List<br>2. Certificate of Insurance<br>3. Phytosanitary Certificate<br>4. Commercial Invoice<br>5. Mate’s Receipt |

| Тема | Код и формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Тест по теме |
|---|---|---|---|
| | | | A. Фитосанитарный сертификат – для растений и сельхозпродукции.<br>B. Страховой сертификат.<br>C. Упаковочный лист – детализация содержимого мест.<br>D. Расписка первого помощника капитана – предварительное подтверждение приема груза на борт.<br>E. Коммерческий счет-фактура – основание для оплаты.<br><br>Ответ: 1-C, 2-B, 3-A, 4-E, 5-D<br><br>Задание 2: Представьте, что вы инструктируете нового сотрудника о работе с документами. Напишите на английском языке краткую инструкцию из 4-5 пунктов, что необходимо проверить в коммерческом инвойсе (Commercial Invoice) перед отправкой клиенту.<br>Возможный ответ:<br>Before sending the Commercial Invoice to the customer, please ensure the following:<br>• Accuracy of Details: Seller's and buyer's full legal names, addresses, and tax IDs are correct.<br>• Description of Goods: The description matches exactly the goods shipped and the description in other documents (Packing List, Certificate of Origin).<br>• Quantities and Values: The number of units, unit price, and total amount are calculated correctly and match the contract.<br>• Incoterms and Currency: The agreed Incoterm (e.g., FOB Shanghai) and currency (e.g., USD) are clearly stated.<br>• Invoice Number and Date: The unique invoice number and date are present. |

***Критерии оценивания контрольной работы:***

| Оценка | Критерии оценивания |
|---|---|
| **Отлично** | Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи, формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, обосновывает свои суждения и даёт правильные ответы на вопросы преподавателя |
| **Хорошо** | Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи и формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, но содержание ответов имеют некоторые неточности и требуют уточнения и комментария со стороны преподавателя. |
| **удовлетворительно** | Выставляется, если обучающийся знает и понимает материал по заданной теме, но изложение неполное, непоследовательное, допускаются неточности в определении понятий, студент не может обосновать свои ответы на уточняющие вопросы преподавателя |
| **неудовлетворительно** | Выставляется, если обучающийся допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Делает ошибки в ответах на уточняющие вопросы преподавателя |

## 4.4. ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа (индикаторы ЗНАТЬ, УМЕТЬ, ВЛАДЕТЬ – на выбор) включает в себя проработку теоретического материала, изучение рекомендуемой литературы, выполнение практико-ориентированных заданий (заполнение таблиц, проведение сравнительного анализа, составление схем и др.), решение практических задач, создание презентаций, написание рефератов, подборка нормативного и иного материала и выполнение других заданий.

| Тема | Код и формулировка Компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Типовое задание для самостоятельной работы |
|---|---|---|---|
| Тема 1. Структура компании, основные | ОПК-2 Способен применять систему знаний | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую | Задание 1: Match the department name (1-5) with its primary function (A-E). |

| Тема | Код и формулировка Компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Типовое задание для самостоятельной работы |
|---|---|---|---|
| организационно-правовые формы ведения бизнеса, основные должности и подбор кадров. | о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | 1. Procurement<br>2. Human Resources (HR)<br>3. Research & Development (R&D)<br>4. Public Relations (PR)<br>5. Compliance<br><br>A. Managing employee relations, recruitment, and training.<br>B. Ensuring the company adheres to external laws and internal policies.<br>C. Acquiring goods and services from external sources.<br>D. Innovating and creating new products or improving existing ones.<br>E. Managing the company's communication and image with the public.<br><br>Ответ: 1-C, 2-A, 3-D, 4-E, 5-B<br><br>Задание 2: Choose the grammatically correct and stylistically appropriate sentence for a formal company report.<br>A) The Board of Directors is meeting next Monday to approve the budget.<br>B) The Board of Directors are meeting next Monday to approve the budget.<br>C) The Board of Directors meets next Monday for approving the budget.<br><br>Ответ: A. |

| Тема | Код и формулировка Компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Типовое задание для самостоятельной работы |
|---|---|---|---|
| | | | Пояснение: «Совет директоров» рассматривается как единое целое, поэтому требуется глагол в единственном числе «is» а также время Present Continuous |
| Тема 2. Устройство на работу, составление резюме, написание сопроводительного и благодарственного письма, подготовка и проведение собеседования. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.3. Проявляет в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира. | Задание 1: In which of the following sentences are the prepositions used correctly? (Choose all that apply)<br>A) I am proficient in Python, with a focus on data analysis.<br>B) I have a proven track record for increasing sales.<br>C) I am applying to the position of Senior Analyst at your company.<br>D) I am interested in learning more about the opportunity.<br>E) I would be grateful for an opportunity to interview for the role.<br><br>Ответ: A, D, E<br>Объяснение:<br>A: Correct. "Proficient in" and "focus on" are standard collocations.<br>B: Incorrect. The standard collocation is "track record in" or "of increasing sales," not "for."<br>C: Incorrect. You apply for a position, not "to" a position. You apply to a company or for a role.<br><br>D: Correct. "Interested in" is correct.<br>E: Correct. "Grateful for" and "interview for" are correct.<br><br>Задание 2: Arrange the sentences to form a coherent answer. |

| Тема | Код и формулировка Компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Типовое задание для самостоятельной работы |
|---|---|---|---|
| | | | A) The result was a successful product launch that exceeded first-quarter sales targets by 25%.<br>B) My task was to coordinate the launch timeline and manage communication between all three departments.<br>C) In my last role, the marketing, engineering, and sales departments were misaligned ahead of a major product launch.<br>D) I, therefore, initiated daily stand-up meetings, created a shared project dashboard, and mandated sign-off checkpoints.<br><br>Ответ: C - B - D - A |
| Тема 3. Основные правила и клише телефонных разговоров, протокол и этика контактов и переговоров с заказчиками | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.3. Проявляет в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира. | Задание 1: Choose the correct option to complete the sentence grammatically and appropriately.<br>"Hello, this is David Chen _____ Synergy International."<br>A) calling of<br>B) calling from<br>C) I call<br>D) calls from<br><br>Ответ: B)<br>Объяснение: После "this is [Name]" для указания компании используется причастный оборот "calling from [Company]".<br><br>Задание 2: Explain the difference between saying "I will call you back later" and "I will get back to you later" in a business context. When would you typically use each one? |

| Тема | Код и формулировка Компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Типовое задание для самостоятельной работы |
|---|---|---|---|
| | | | Возможный ответ:<br>"I will call you back later" specifically refers to returning a phone call. It is used when the conversation needs to continue verbally, or when you need to gather information before speaking again.<br>"I will get back to you later" is more general and neutral. It means you will respond or provide an answer, but the channel is not specified—it could be via email, phone, or a messaging system. It's often used when the follow-up might not require a real-time conversation. |
| Тема 4. Обстоятельства, требующие принятия срочных мер, страховые документы на русском и английском языке. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.3. Проявляет в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира. | Задание 1: Расположите шаги стандартной процедуры уведомления страховщика о крупном убытке в логическом порядке. Шаги даны на английском языке.<br>A. Submit a completed claim form along with all supporting documents.<br>B. Immediately notify the police or other relevant authorities if required (e.g., for theft).<br>C. Take all reasonable steps to prevent further damage (mitigate the loss).<br>D. Contact your insurance broker or insurer's hotline to report the incident.<br>E. Gather preliminary evidence (photos, videos, list of damaged items).<br><br>Ответ: B - D - C - E – A<br><br>Задание 2: При переводе на русский язык термина "average" в контексте морского страхования могут использоваться следующие корректные |

| Тема | Код и формулировка Компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Типовое задание для самостоятельной работы |
|---|---|---|---|
| | | | эквиваленты в зависимости от конкретной фразы: (Выберите все верные)<br>A) Убыток<br>B) Авария<br>C) Среднее значение<br>D) Фрахт<br>E) Франшиза<br><br>Ответ: A, B, E.<br>Объяснение: В морском страховании "average" — технический термин. "General average" — "общая авария", "particular average" — "частная авария". В словосочетании "average clause" или "with average" оно может означать условие о франшизе или распределении убытка. Как самостоятельное слово в этом контексте оно переводится как "убыток". "Среднее значение" (C) — общелексическое значение, не применяемое здесь. |
| Тема 5. Основные понятия и стратегия маркетинга. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | Задание 1: В англоязычном коммерческом предложении агентства для перевода русского понятия «охват аудитории» следует использовать:<br>A) envelopment<br>B) coverage<br>C) reach<br>D) span<br><br>Ответ: C)<br>Пояснение: «Coverage» (B) чаще относится к географическому покрытию или освещению в СМИ. «Span» (D) означает промежуток времени или |

| Тема | Код и формулировка Компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Типовое задание для самостоятельной работы |
|---|---|---|---|
| | | | размах. «Envelopment» (A) переводится как «охват» в контексте военного маневра.<br><br>Задание 2: Расположите типичные этапы планирования рекламной кампании (Advertising Campaign) в хронологическом порядке.<br><br>A. Утверждение креативной концепции и производство материалов.<br>B. Посткампанийный анализ эффективности (ROI, охват, вовлеченность).<br>C. Постановка целей кампании и определение бюджета.<br>D. Размещение рекламы в выбранных медиаканалах.<br>E. Исследование целевой аудитории и медиапредпочтений.<br><br>Ответ: C - E - A - D - B |
| Тема 6. Таможенная служба, экспортно-импортная документация, сопоставление таможенных документов на английском и русском языках. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | Задание 1: Выберите правильный перевод фразы: «После классификации товара можно заполнить декларацию.»<br>A) After classifying the goods, one can fill out the declaration.<br>B) After having classified with the goods, one can fill out the declaration.<br>C) After the goods classify, one can fill out the declaration.<br>D) After classification of the goods, one fill out the declaration. |

| Тема | Код и формулировка Компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Типовое задание для самостоятельной работы |
|---|---|---|---|
| | | | Ответ: A.<br>Пояснение: В варианте B) лишний союз with; В варианте C) необходим пассивный залог; В варианте D пропущен модальный глагол can.<br><br>Задание 2: Расположите таможенные платежи в порядке их расчета (логическая последовательность начисления).<br>A. Таможенная пошлина.<br>B. НДС.<br>C. Акциз.<br>D. Таможенные сборы.<br>E. Специальные, антидемпинговые пошлины.<br><br>Ответ: D - A - E - C – B |
| Тема 7. Международная торговля, свободные экономические зоны, транспортировка и экспедиторские операции, фрахтование. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | Задание 1: При переводе на русский язык английской фразы «The vessel is on demurrage» могут использоваться следующие корректные варианты: (Выберите все верные)<br>A) Судно находится в простое.<br>B) Начисляется демередж.<br>C) Судно обрабатывается в порту.<br>D) Идет отсчет сталийного времени.<br>E) Судно простаивает, и начисляются штрафные санкции.<br><br>Ответ: A, B, E.<br>Объяснение: Вариант C описывает нормальный процесс обработки, а не простой. Вариант D описывает период, предшествующий demurrage. |

| Тема | Код и формулировка Компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Типовое задание для самостоятельной работы |
|---|---|---|---|
| | | | Задание 2: Расположите основные этапы заключения международной сделки купли-продажи в логическом порядке.<br>A. Подписание контракта (Sales Contract).<br>B. Получение экспортной/импортной лицензии (если требуется).<br>C. Проведение переговоров и согласование условий (цена, Incoterms, платеж).<br>D. Исполнение обязательств (отгрузка, оплата).<br>E. Запрос и предоставление коммерческого предложения (Offer).<br><br>Ответ: E - C - B - A – D |
| Тема 8. Финансы и деньги, страны и их валюты, функции денег, процентные ставки, обменный курс, текущие счета, депозитные счета, пенсии. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | Задание 1: Вы открываете текущий счет в американском банке онлайн. Расположите шаги в типичном порядке.<br>A. Подтверждение личности через онлайн-видео или посещение отделения.<br>B. Выбор типа счета и ознакомление с тарифами.<br>C. Получение реквизитов счета, дебетовой карты и чековой книжки по почте.<br>D. Заполнение онлайн-заявки (application form) с личными данными.<br>E. Внесение первоначального взноса (initial deposit).<br><br>Ответ: B - D - A - E – C |

| Тема | Код и формулировка Компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Типовое задание для самостоятельной работы |
|---|---|---|---|
| | | | Задание 2: Установите соответствие между английским термином, связанным с валютным рынком, и его определением.<br><br>1. Exchange Rate<br>2. Floating Currency<br>3. Hard Currency<br>4. Foreign Exchange Reserves<br>5. Currency Peg<br><br>A. Стабильная, свободно конвертируемая валюта, пользующаяся спросом на мировом рынке.<br>B. Валютные резервы страны (запас иностранной валюты в центральном банке).<br>C. Валютный курс – цена одной валюты, выраженная в другой.<br>D. Привязка курса национальной валюты к другой валюте или корзине валют.<br>E. Плавающая валюта – курс которой определяется спросом и предложением на рынке.<br><br>Ответ: 1-C, 2-E, 3-A, 4-B, 5-D |

***Критерии оценивания самостоятельной работы:***

| Оценка | Критерии оценивания |
|---|---|
| **отлично** | выставляется если работа носит научно-исследовательский характер, проанализирован и сделан сравнительный анализ нескольких литературных источников, прив ИОПК-3.2. умеет применять знания в области различного уровня закономерностей языка<br>едены примеры |

| | |
|---|---|
| **хорошо** | выставляется если проанализирован и сделан сравнительный анализ нескольких литературных источников, приведены примеры |
| **удовлетворительно** | выставляется если проведен сравнительный анализ научно-методической литературы, приведены примеры |
| **неудовлетворительно** | выставляется если работа прошла проверку на антиплагиат и соответствует требованиям оформления |

### 4.5. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ КУРСОВЫХ РАБОТ

Курсовая работа не предусмотрена.

## 5. МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

### 5.1. ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ К ЗАЧЕТУ:

I.

1. Types of Organisations
2. Units of Business Ownership
3. The Structure of the Company
4. Employment. Different Positions
5. Production and Products
6. Sales and Transportation
7. Marketing and Advertising
8. Public Relations
9. Finance and Money
10. Management
11. International Trade
12. Career Promotion
13. Making a Contract
14. Discussing the Contract Terms

15. InCoTerms

II.

Translate from English into Rusian:

1. PLC, JV, S-Corporation
2. A subsidiary, an affiliate, an associate, a branch
3. Shareholders
4. Intangible assets
5. Gross Profit
6. EBITDA
7. Goodwill
8. Arm’s Length Transaction
9. Mergers & Acquisitions
10. Offer, Acceptance
11. Terms & Conditions

III.

Переведите с русского языка на английский:

1. Письмо-предложение
2. Письмо-запрос
3. Письмо-жалоба
4. Резюме и сопроводительное письмо
5. Письмо-заявление
6. Письмо-рекомендация
7. Нарушение договора
8. Соглашение о неразглашении информации
9. Валовый национальный продукт
10. Подоходный налог

**КЛЮЧИ**

I.

1. Types of Organisations (Organisations can be classified by ownership (private, public, non-profit), by legal form (sole proprietorship, partnership, corporation), and by activity (manufacturing, service, trading). Private sector organisations aim to make profit, while public sector organisations are state-owned and provide public services. Non-profit organisations (charities, foundations) reinvest surplus into their mission. There are also cooperatives owned by their members. The choice of organisation type affects taxation, liability, and decision-making processes.)
2. Units of Business Ownership (The main units of business ownership include sole proprietorship (one owner, unlimited liability), partnership (two or more owners sharing profit and loss), and limited companies (Ltd or PLC, where liability is limited to invested capital). A sole proprietorship is the simplest form but personally risky. Partnerships allow pooling of resources but partners are jointly liable. Limited companies can raise capital by selling shares, and shareholders' personal assets are protected.)
3. The Structure of the Company (A typical company structure includes shareholders (owners), the Board of Directors (elected by shareholders to set strategy), and executive management (CEO, CFO, COO) who run daily operations. There are also departments: Human Resources, Finance, Marketing, Sales, Production, R&D. Large companies may have divisional structures (by product, region, or customer type). A clear structure defines reporting lines, authority, and responsibility.)
4. Employment. Different Positions (Employment positions range from entry-level (intern, junior specialist) to middle management (department head, regional manager) and top management (CEO, President, Vice President). Specialist roles include accountants, lawyers, engineers, IT specialists, HR managers, marketing experts. Each position has a job description specifying duties, required qualifications, and reporting line. Career progression involves promotion, transfer, or taking on more responsibilities.)
5. Production and Products (Production is the process of converting raw materials, labor, and capital into finished goods. Production methods include job production (one-off items), batch production (small groups), mass production (continuous assembly lines), and lean manufacturing (waste reduction). Products can be tangible (physical goods) or intangible (services, software). Quality control ensures products meet standards. Modern production uses automation, robotics, and just-in-time inventory systems.)
6. Sales and Transportation (Sales involve identifying customer needs, presenting products, negotiating prices, and closing deals. Sales channels include direct sales (company representatives), retail (stores), e-commerce (websites), and wholesale (distributors). Transportation moves goods from producer to customer using road (trucks), rail, air, sea (container ships), or pipeline. Logistics coordinates storage (warehouses), inventory management, and delivery schedules. Efficient transportation reduces costs and improves customer satisfaction.)
7. Marketing and Advertising (Marketing is the process of identifying, anticipating, and satisfying customer needs profitably — the "4 Ps": Product, Price, Place, Promotion. Advertising is a subset of promotion, using media (TV, internet, print, billboards) to reach target

audiences. Digital marketing includes SEO, social media campaigns, email marketing, and pay-per-click ads. Market research (surveys, focus groups, data analysis) guides strategy. Effective marketing builds brand awareness and drives sales.)

8. Public Relations (Public Relations (PR) manages the company's image and relationships with stakeholders: customers, employees, investors, media, government, and the general public. PR activities include press releases, crisis management, sponsorships, community outreach, and internal communications. Unlike advertising (paid media), PR seeks earned media (news coverage, word-of-mouth). Good PR builds trust, handles negative publicity, and enhances corporate reputation.)
9. Finance and Money (Finance deals with raising, managing, and investing money. Key financial statements: Balance Sheet (assets, liabilities, equity), Income Statement (revenue, expenses, profit), and Cash Flow Statement. Sources of funding include equity (issuing shares), debt (bank loans, bonds), and retained earnings. Financial management involves budgeting, forecasting, controlling costs, and making investment decisions. Profit is revenue minus expenses; positive cash flow is essential for survival.)
10. Management (Management is the process of planning, organizing, leading, and controlling resources to achieve organizational goals. Managers set objectives, allocate resources, assign tasks, motivate employees, and monitor performance. Management levels: top (strategic decisions), middle (tactical, coordinating departments), and front-line (supervising daily operations). Key skills include communication, decision-making, problem-solving, and leadership. Popular management theories include Taylor (scientific management), Drucker (management by objectives), and Deming (quality management).)
11. International Trade (International trade involves exporting (selling abroad) and importing (buying from abroad). Benefits include access to larger markets, cheaper inputs, and economies of scale. Barriers include tariffs (import taxes), quotas (quantity limits), and non-tariff barriers (regulations, standards). Trade agreements (WTO, NAFTA/USMCA, EU) reduce barriers. Risks: currency fluctuations, political instability, cultural differences, and complex logistics. Incoterms (International Commercial Terms) standardize responsibilities between buyer and seller.)
12. Career Promotion (Career promotion means moving to a higher position with more responsibility, authority, and usually higher pay. Promotions can be vertical (higher rank, e.g., from manager to director), horizontal (lateral move with new skills), or specialized (expert track). Criteria for promotion include performance, seniority, skills, education, and networking. Career planning involves setting goals, gaining qualifications, seeking mentors, and building a professional network. Some companies use succession planning to prepare employees for future leadership roles.)
13. Making a Contract (A contract is a legally binding agreement between two or more parties. Essential elements: offer (proposal by one party), acceptance (agreement to the offer), consideration (something of value exchanged), intention to create legal relations, and capacity (legal ability to contract). Contracts can be written (preferred for complex deals) or oral (valid but harder to prove). Breach of contract occurs when a party fails to perform their obligations, allowing the other party to sue for damages.)

14. Discussing the Contract Terms (Key contract terms include: price, quantity, quality specifications, delivery date, payment terms (e.g., advance payment, letter of credit, net 30 days), warranties, penalties for delay, termination clauses, force majeure (unforeseeable events), dispute resolution (arbitration or court), and governing law. Negotiation involves proposing, counter-proposing, conceding, and compromising. Both parties aim for a "win-win" outcome. Any changes must be made in writing and signed by both sides.)
15. InCoTerms (Incoterms are standardized rules published by the ICC (International Chamber of Commerce) that define responsibilities of buyers and sellers in international trade. They clarify who pays for transport, insurance, loading, unloading, and customs clearance. Common terms: EXW (Ex Works — buyer picks up from seller's premises), FOB (Free on Board — seller delivers onto vessel), CIF (Cost, Insurance & Freight — seller covers cost, insurance, freight to destination port), DDP (Delivered Duty Paid — seller delivers to buyer's doorstep, all costs included). Incoterms reduce disputes by clearly allocating risk and cost.)

II.

Translate from English into Rusian:

| | |
|---|---|
| PLC, JV, S-Corporation | Публичная компания с ограниченной ответственностью (акции в свободном обращении), Совместное предприятие, Корпорация типа S (малый бизнес с особым налогообложением в США) |
| A subsidiary, an affiliate, an associate, a branch | Дочерняя компания, Аффилированная компания / Дочернее предприятие, Ассоциированная компания / Партнер, Филиал / Отделение |
| Shareholders | Акционеры |
| Intangible assets | Нематериальные активы |
| Gross Profit | Валовая прибыль |
| EBITDA | Прибыль до вычета процентов, налогов, износа и амортизации |
| Goodwill | Деловая репутация |
| Arm’s Length Transaction | Сделка между независимыми сторонами / Сделка на рыночных условиях |
| Mergers & Acquisitions | Слияния и поглощения |
| Offer, Acceptance | Оферта / Предложение заключить договор, Акцепт / Принятие |

| | |
|---|---|
| | предложения |
| Terms & Conditions | Условия договора (контракта) |

III.

Переведите с русского языка на английский:

| | |
|---|---|
| Письмо-предложение | Offer letter / Letter of offer / Proposal letter |
| Письмо-запрос | Letter of inquiry / Request letter / Enquiry letter |
| Письмо-жалоба | Complaint letter / Letter of complaint |
| Резюме и сопроводительное письмо | CV (Curriculum Vitae) / Resume and cover letter |
| Письмо-заявление | Application letter / Letter of application |
| Письмо-рекомендация | Recommendation letter / Letter of recommendation |
| Нарушение договора | Breach of contract / Violation of contract |
| Соглашение о неразглашении информации | Non-disclosure agreement (NDA) / Confidentiality agreement |
| Валовый национальный продукт | Gross National Product (GNP) |
| Подоходный налог | Income tax |

**Образец контрольного перевода**

Employment Contract

This agreement is made and takes effect on MM/DD/YYYY between (company), a (State) corporation, hereafter called "Company" and (employee), hereafter called "Employee".

1. The Company hereby employs Employee for a term commencing on the date of this agreement and Employee hereby accepts such employment.
2. During the Employee's employment he/she will:

A. Devote such time and effort as may be reasonably required by the Company to perform his/her duties.

B. Not engage in any other employment or business activity without the Company's written consent.

C. Perform such duties as may reasonably be requires of him/her by the Company.

3. For services rendered by the Employee, the Company shall pay him/her as follows:
A. The annual sum of $X, calculated as follows (insert compensation formula)
B (Optional) A bonus of ($X, Y% of sales, etc.) payable (monthly, quarterly, annually) based upon (performance goals)
C. (Optional) Non-payroll benefits to include health insurance, travel and business entertainment expenses, and other items specified in Attachment A.
4. Employee agrees that during his/her term of employment by the Company and for a period of one year after termination of such employment, he/she will not act as an employee, agent, broker, shareholder, or otherwise engage in any business selling products similar to those customarily sold by the Company within the States of (specify).
5. Employee understands that he/she will acquire confidential information of business value to the Company during the course of his/her employment. Employee hereby agrees not to divulge such confidential information to any other party, or to use such information for his/her own profit except in performance of employment activities beneficial to the Company.
6. This agreement is an employment-at-will agreement. The Company may, at any time, with or without cause, discharge the Employee by giving him/her written notice of such discharge.
7. Employee's employment shall terminate upon his/her death; inability or failure to perform the duties required by his/her employment; or his/her written notice of resignation given to the Company.
8. Following termination of employment, all obligations under this agreement shall end except for the provisions of items 4 and 5, and any causes of action which may arise from the circumstances of the termination.
9. This agreement constitutes the entire agreement between Company and Employee.
10. This agreement shall be interpreted and, if necessary, adjudicated in accordance with the laws of (State, County).
11. Until written notice of other address(es) are exchanged between the parties, all notices legally required shall be deemed delivered by the sending of registered mail to the following addresses:
Company address
Employee address
In witness to their agreement to these terms, Company's representative and Employee affix their signatures below:

***Критерии оценивания зачета с оценкой/экзамена:***

| **Оценка** | **Критерии оценивания** |
|---|---|
| **Зачтено** | Обучающийся должен: уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; продемонстрировать прочное, достаточно полное усвоение знаний программного материала; продемонстрировать знание основных теоретических понятий; |

| | |
|---|---|
| | правильно формулировать определения; последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу. |
| **не зачтено** | Обучающийся демонстрирует: незнание значительной части программного материала; не владение понятийным аппаратом дисциплины; существенные ошибки при изложении учебного материала; неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; неумение делать выводы по излагаемому материалу. |

***Критерии оценивания зачета с оценкой/экзамена:***

| Оценка | Критерии оценивания |
|---|---|
| **отлично** | Выставляется, если обучающимся правильно и полностью раскрыто содержание материала в пределах программы, чётко и правильно даны определения и раскрыто содержание понятий, точно использованы научные и технические термины, в ответе использованы ранее приобретённые теоретические знания, сделаны необходимые выводы и обобщения |
| **хорошо** | Выставляется, если обучающимся раскрыто основное содержание материала в пределах программы, даны определения и раскрыто содержание понятий, в ответе использованы ранее приобретённые теоретические знания, сделаны необходимые выводы и обобщения, но присутствуют незначительные нарушения в последовательности изложения, имеются одна-две неточности в содержании ответа |
| **удовлетворительно** | Выставляется, если обучающимся содержание учебного материала изложено фрагментарно, не всегда последовательно, не даны определения, не раскрыто содержание понятий, или они изложены с ошибками, допускаются ошибки и неточности в использовании научной терминологии, отсутствуют выводы и обобщения из предыдущего материала, или возможны ошибки в их изложении |

| | |
|---|---|
| **неудовлетворительно** | Выставляется, если обучающимся основное содержание учебного материала не раскрыто, не даются ответы на основные вопросы, допускаются грубые ошибки в определении понятий, в использовании терминологии, отсутствуют выводы и обобщения |

## 6. МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ДИАГНОСТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задания для диагностической работы должны обеспечивать оценку полностью или частично сформированных компетенций. Каждое задание должно быть привязано к тому или иному индикатору сформированности компетенций.

***При формировании заданий для диагностической работы необходимо использовать тестовые задания следующих типов***:

Тип задания 1. Задания закрытого типа на установление соответствия.

Тип задания 2. Задания закрытого типа на установление последовательности.

Тип задания 3. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор одного правильного ответа из предложенных с последующим объяснением своего выбора.

Тип задания 4. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор нескольких ответов из предложенных с последующим объяснением своего выбора.

Тип задания 5. Задания открытого типа с развернутым ответом.

**Все типы заданий должны быть представлены не менее одного раза.**

| № п/п | Тема занятия | Код компетенции | Индикатор | Тип задания | Задание | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | **Вариант 1** | **Вариант 2** |
| 1 | Тема 1. Структура компании, основные организационно-правовые формы ведения бизнеса, основные должности и подбор кадров. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | 2 | Задание 1: Расположите этапы проведения общего собрания акционеров (AGM) в хронологическом порядке.<br>A. Голосование по поставленным вопросам (Voting on Resolutions).<br>B. Рассылка уведомления и материалов акционерам (Notice and Mailing).<br>C. Вопросы акционеров руководству (Q&A Session).<br>D. Утверждение повестки дня (Adoption of the Agenda). | Задание 1: Расположите должности в условной иерархии снизу-вверх (от младшей к старшей).<br>A. Department Head (Head of Marketing)<br>B. Specialist / Analyst<br>C. CEO / General Director<br>D. Team Leader / Supervisor<br>E. Middle Manager<br>Ответ: B - D - E - A – C |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | E. Объявление результатов голосования (Announcement of Results).<br>Ответ: B - D - C - A – E<br><br>Задание 2: Расположите ключевые этапы сделки M&A в правильном порядке.<br>A. Due Diligence (Комплексная проверка компании).<br>B. Подписание договора купли-продажи (SPA).<br>C. Поиск потенциального покупателя или продавца.<br>D. Переговоры о цене и условиях (Negotiations).<br>E. Интеграция бизнесов (Post-Merger Integration).<br>Ответ: C - D - A - B – E | Задание 2: Расположите этапы подготовки годового отчета в логической последовательности.<br>A. Утверждение отчета советом директоров.<br>B. Сбор финансовых и операционных данных за год.<br>C. Публикация и рассылка отчета акционерам.<br>D. Проверка данных аудиторами (Audit).<br>E. Составление черновика отчета, написание нарратива.<br>Ответ: B - E - D - A - C |
| 2 | Тема 2. Устройство на работу, составление резюме, написание сопроводительного и благодарственного письма, подготовка и проведение | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.3. Проявляет в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на | 5 | Задание 1: Вы обнаружили ошибку в отправленном час назад резюме (например, неверная дата в последнем месте работы). Опишите ваши дальнейшие действия. Напишите текст короткого email, которым вы бы сопроводили исправленную версию.<br><br>Возможный ответ:<br>1) Немедленно подготовить безупречную исправленную версию резюме. | Задание 1: Вы помогаете российскому соискателю адаптировать его резюме для подачи в консервативную британскую финансовую компанию (например, в лондонский офис банка). Его исходное резюме содержит следующие элементы:<br><br>• Фотография.<br>• Раздел "Личные данные" с датой рождения и семейным положением. |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | собеседования. | | знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира. | | 2) Написать короткое, честное и профессиональное письмо с извинениями и исправленным файлом.<br>3) Отправить как можно скорее.<br>Текст email:<br>Subject: Updated Resume - [Your Name] - Application for [Position Title]<br>Dear [Hiring Manager Name],<br>Please accept my apologies. I have just noticed a minor inaccuracy in the dates of employment in the resume I sent earlier today. I am attaching the corrected version for your consideration.<br>Thank you for your understanding.<br>Sincerely,<br>[Your Name]<br><br>Задание 2: Составьте план (тезисно) ответа на поведенческий вопрос интервью: "Describe a time you had to deal with a difficult team member." Используйте модель STAR (Situation, Task, Action, Result).<br><br>Возможный ответ:<br>• Situation: In my previous role as a team lead, one experienced team member was consistently missing deadlines, affecting the whole project timeline.<br>• Task: My task was to address the | • Детальное описание обязанностей на последнем месте работы, но без измеримых результатов.<br>• Упоминание о неполном высшем образовании (3 курса университета).<br>• Ссылки на профили в российских социальных сетях (VK).<br><br>Предложите конкретные изменения или альтернативы для каждого проблемного элемента, чтобы резюме соответствовало ожиданиям британского работодателя. Сформулируйте свои рекомендации на английском языке, как если бы вы писали клиенту.<br><br>Возможный ответ:<br>Regarding points 1 & 2: "I strongly advise removing the photograph and the 'Personal Details' section containing your date of birth and marital status. In the UK, this information is excluded from CVs to comply with anti-discrimination practices and to maintain focus on your professional qualifications."<br>Regarding point 3: "For each position in your 'Work Experience', please reformat the descriptions. Start each |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | performance issue without causing conflict and get the project back on track.<br>• Action: I requested a private meeting. I used "I"-statements to express concern about the impact of delays on the project, not to accuse. I actively listened to his reasons (personal workload issues). Together, we reprioritized his tasks and I temporarily redistributed some of his non-critical duties.<br>• Result: The team member felt heard and supported. His productivity improved significantly, and we managed to deliver the project with only a minor delay. This experience taught me the importance of private, empathetic communication and collaborative problem solving. | bullet point with a strong action verb (e.g., 'Developed', 'Implemented', 'Increased') and focus on quantifiable outcomes. For example, instead of 'Responsible for social media,' write 'Grew the company's LinkedIn following by 25% in 6 months through a targeted content strategy.'"<br>Regarding point 4: *"Please list your education as follows: 'Moscow State University, Faculty of Economics (2018-2021). Coursework focused on [relevant subjects].' This is transparent and highlights relevant learning."*<br>Regarding point 5: "Replace links to VK with a link to your LinkedIn profile. If you don't have one, I recommend creating a polished profile that mirrors your CV. This is a standard professional networking tool in the UK."<br><br>Задание 2: Вам дан фрагмент внутренней переписки (Slack-чат) между HR-менеджером и руководителем отдела по поводу кандидата. Ваша задача — на основе этой неформальной, разговорной информации составить официальный отказ кандидату от компании (rejection letter) на английском языке.<br>Исходная информация (рус.): |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | HR Анна: По поводу Ивана Сидорова на позицию Junior Analyst. Технически силен, тестовое задание сделал блестяще.<br>Руководитель Петр: Да, код хороший. Но на интервью был очень зажат, на вопросы о команде и наших ценностях отвечал односложно. Не уверен, что вольется в культуру. У нас же упор на коммуникацию и мозговые штурмы.<br>HR Анна: Поняла. Есть еще двое финалистов, которые чуть слабее технически, но зато горят проектом и отлично коммуницируют. Предлагаю Сидорову отказать, но оставить в базе на будущее, если появится более индивидуальная/техническая роль.<br>Руководитель Петр: Согласен.<br><br>Возможный ответ:<br>Subject: Update on your application for Junior Analyst at [Company Name]<br>Dear Mr. Sidorov,<br><br>Thank you for taking the time to interview for the Junior Analyst position at [Company Name]. We greatly appreciated the opportunity to |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | learn more about your skills and experience.<br>We were impressed with your technical abilities and the quality of your test assignment. The selection process was highly competitive, with many qualified candidates.<br>After careful consideration, we have decided to move forward with another candidate whose profile we felt was a closer match for our current team dynamics and project needs at this time.<br>However, we were truly impressed by your qualifications and would like to keep your application on file for future opportunities that may be a better fit.<br>We wish you the very best in your job search and future career endeavors.<br>Sincerely,<br>The Hiring Team<br>[Company Name] |
| 3 | Тема 3. Основные правила и клише телефонных разговоров, протокол и этика контактов и переговоров с заказчиками | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.3. Проявляет в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных | 1 | Задание 1: Установите соответствие между английской аббревиатурой, используемой в телефонных переговорах/переписке, и ее значением на русском.<br><br>1. EOD<br>2. ASAP<br>3. COB<br>4. TBD<br>5. Re: | Задание 1: Установите соответствие между русским и английским вариантом указания времени для обратного звонка.<br><br>1. После обеда<br>2. В начале часа<br>3. В течение часа<br>4. В рабочее время<br>5. В нерабочее время |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира. | | A. К концу рабочего дня<br>B. По поводу, относительно<br>C. Будет определено позднее<br>D. Как можно скорее<br>E. К закрытию бизнес-дня<br><br>Ответ: 1-A, 2-D, 3-E, 4-C, 5-B<br><br>Задание 2: Установите соответствие между английским глаголом, описывающим действие по телефону, и его правильным переводом.<br><br>1. to hold the line<br>2. to put through<br>3. to call back<br>4. to hang up<br>5. to dial a number<br><br>A. Соединить<br>B. Набирать номер<br>C. Перезвонить<br>D. Вешать трубку<br>E. Ждать на линии<br><br>Ответ: 1-E, 2-A, 3-C, 4-D, 5-B | A. At the top of the hour<br>B. During business hours<br>C. After lunch / In the afternoon<br>D. Within an hour<br>E. After hours<br><br>Ответ: 1-C, 2-A, 3-D, 4-B, 5-E<br><br>Задание 2: Установите соответствие между русской коммуникативной привычкой/ошибкой в телефонном общении и ее возможным восприятием англоязычным партнером (культурный комментарий переводчика).<br><br>1. Начать разговор с «Алло?» без немедленного представления себя и компании.<br>2. Использовать прямое указание «Перезвоните позже» без модальных глаголов вежливости.<br>3. Завершить разговор фразой «Всего доброго» сразу после решения делового вопроса, без small talk.<br>4. В ответ на «Thank you» сказать «Не за что» (букв. «Not for what»), а не «You're welcome».<br>5. Задавать личные вопросы для установления контакта («Вы где находитесь? В офисе?»). |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | A. Может быть воспринято как неэффективность, нежелание развивать отношения, излишняя холодность.<br>B. Может быть расценено как нарушение конфиденциальности или излишнее любопытство.<br>C. Создает впечатление непрофессионализма, как будто звонок принят дома, а не в офисе.<br>D. Воспринимается как грубость, чрезмерная прямолинейность или пассивная агрессия.<br>E. Звучит странно или невежливо, демонстрирует слабое владение базовым этикетом. |
| 4 | Тема 4. Обстоятельства, требующие принятия срочных мер, страховые документы на русском и английском языке. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.3. Проявляет в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в | 4 | Задание 1: При переводе слова "premium" в различных контекстах страхового договора могут быть использованы следующие русские эквиваленты: (Выберите все верные)<br>A) Премия<br>B) Надбавка<br>C) Взнос<br>D) Депозит<br>E) Бонус<br><br>Ответ: A, B, C<br>Объяснение: Основной и чаще всего используемый термин — "страховая премия" (A). В контексте "risk premium" или "additional premium" | Задание 1: Какие из следующих утверждений о страховом полисе на английском языке являются верными с точки зрения базовой лексики? (Выберите все верные)<br>A) The insurer is the company that provides insurance.<br>B) The insured is always a person, not a company.<br>C) The beneficiary is always the same as the policyholder.<br>D) The premium is the amount of money you pay for insurance.<br>E) A claim is what you make when you need to use your insurance. |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | контексте мировой истории и культурных традиций мира. | | может переводиться как "надбавка" (B). В менее формальном контексте или в речи для клиента допустимо использование слова "взнос" (C). "Депозит" (D) и "бонус" (E) являются значениями в других областях (банковское дело, лояльность).<br><br>Задание 2: Какие из следующих словосочетаний на английском языке являются грамматически правильными? (Выберите все верные)<br>A) to fill a form<br>B) to insure a car<br>C) to make a claim<br>D) to do a damage<br>E) to pay a premium<br><br>Ответ: B, C, E<br>Объяснение: Вариант D грамматически неверен: с существительным damage используется глагол cause или do damage to. Вариант A неверен: используется фразовый глагол fill IN a form. | Ответ: A, D, E<br>Объяснение: Вариант C неверен: beneficiary (выгодоприобретатель) — это лицо, которое получает выплату; оно может быть как самим страхователем, так и другим человеком (например, в случае страхования жизни). The insured (застрахованный) может быть как физическим лицом, так и компанией, имущество или ответственность которой застрахованы.<br><br>Задание 2: Какие из следующих словосочетаний на английском языке являются грамматически правильными и общеупотребительными? (Выберите все верные)<br>A) to renew a policy<br>B) to cancel a contract<br>C) to take an insurance<br>D) to assess a risk<br>E) to do a compensation<br><br>Ответ: A, B, D<br>Объяснение: C) Неверно. Правильное сочетание — to take out an insurance или to get insurance. To take an insurance — грамматическая ошибка. |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | E) Неверно. С существительным compensation (компенсация) используются глаголы to pay compensation, to receive compensation, to claim compensation. To do a compensation — некорректно. |
| 5 | Тема 5. Основные понятия и стратегия маркетинга, реклама и связи с общественностью | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | 3 | Задание 1: При переводе на английский русской фразы «Нам нужно повысить лояльность существующих клиентов» наиболее точным в контексте маркетинга будет вариант:<br><br>A) We need to make our existing clients more loyal.<br>B) We need to increase customer loyalty among our existing client base.<br>C) We need to raise the faithfulness of current customers.<br>D) We aim to improve client retention rates.<br><br>Ответ: B.<br>Пояснение: Этот вариант использует стандартные профессиональные термины «increase customer loyalty» и «existing client base». Вариант A звучит разговорно и неточно. Вариант C использует неверный термин («faithfulness»). Вариант D смещает акцент на удержание | Задание 1: Какое из следующих предложений является грамматически правильным и использует корректную профессиональную лексику для описания успеха кампании?<br><br>A) The viral campaign resulted in our servers to crash due to high traffic.<br>B) The campaign went viral, that caused our servers crashing.<br>C) The campaign went viral, resulting in our servers crashing due to high traffic.<br>D) The viral campaign made our servers crash because a lot of traffic.<br><br>Ответ C).<br>Пояснение: Вариант A ошибочен: после «resulted in» должен следовать герундий или существительное, а не инфинитив («to crash»). Вариант B содержит грамматическую ошибку: «that caused… crashing» — правильно «that caused… to crash» или |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | (retention), что является смежным, но не идентичным понятием.<br><br>Задание 2: Какое из следующих предложений грамматически корректно в контексте описания результатов кампании?<br>A) The campaign leads to a 30% increase in website traffic.<br>B) The campaign has lead to a significant growth in brand awareness.<br>C) The campaign leading to more qualified leads.<br>D) The campaign is lead by our marketing team.<br><br>Ответ: A)<br>Пояснение: В данном случае «leads» — это правильная форма глагола to lead в Present Simple для 3-го лица единственного числа. Вариант B содержит ошибку: после «has» должно стоять причастие прошедшего времени «led», а не «lead». Вариант C — это неполное предложение (отсутствует сказуемое, «leading» — причастие). Вариант D: правильная форма пассивного залога — «is led» (ведется). | «causing… to crash». Вариант D использует разговорную конструкцию («made our servers crash») и пропускает предлог of во фразе because __ a lot of traffic.<br><br>Задание 2: Выберите правильный грамматический вариант для заполнения пробела в предложении из медиаплана: «We are considering _____ an advert during the Super Bowl, but it's extremely expensive.»<br>A) to place<br>B) placing<br>C) place<br>D) for placing<br><br>Ответ: B).<br>После глагола «consider» (рассматривать, обдумывать) всегда используется герундий (-ing form). Варианты A (инфинитив) и C (базовая форма глагола) грамматически неверны после «consider». Вариант D («for placing») был бы возможен после других конструкций (например, «a plan for placing»), но не непосредственно после «considering». |
| 6 | Тема 6. Таможенная | ОПК-2 Способен применять систему | ИУК 5.2. Находит и использует | 5 | Задание 1: Объясните на английском языке разницу между терминами | Задание 1: Вы – таможенный брокер. Клиент спрашивает, что |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | служба, экспортно-импортная документация, сопоставление таможенных документов на английском и русском языках. | знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | | «таможенная стоимость» и «стоимость товара по контракту». Приведите примеры, когда они могут различаться.<br><br>Возможный ответ:<br>Customs Value is the value of goods determined for the purpose of calculating customs duties and taxes in accordance with the methodology of the EAEU Customs Code. It includes the price actually paid or payable for the goods, as well as additional costs (e.g., license fees, packaging, and delivery to the EAEU border).<br>Contract Value is the price specified in the contract between the seller and the buyer. It may exclude certain components that are added when calculating the customs value.<br>Example: The contract price of the goods is 10,000 EUR, FOB Hamburg. The buyer separately paid for freight to a port in Russia in the amount of 2,000 EUR and insurance in the amount of 100 EUR. The customs value will be 12,100 EUR (10,000 + 2,000 + 100).<br><br>Задание 2: Переведите на английский язык следующий фрагмент из таможенной декларации: «Партия товара — многофазные электрические двигатели | такое «карнет АТА» и когда он используется. Дайте краткое разъяснение на английском языке.<br><br>Возможный ответ:<br>An ATA Carnet is an international customs document, often referred to as a "merchandise passport," that allows the temporary, duty-free and tax-free importation of goods into over 80 countries and territories. It is specifically designed for goods that will be re-exported in their original state within a specified period (usually up to one year), such as commercial samples, professional broadcasting or cinematographic equipment, and goods intended for display at international exhibitions and trade fairs. By providing a globally recognized financial security, the carnet simplifies customs procedures and serves as a valid guarantee for the authorities, eliminating the need to post a cash deposit or a temporary import bond at each border. Furthermore, it streamlines the logistics process by allowing a single document to be used for multiple departures and re-entries, significantly reducing both paperwork and administrative costs for international business travelers. |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | переменного тока мощностью не более 750 Вт (код ТН ВЭД 8501 51 000 0) в количестве 100 единиц, общим весом нетто 2500 кг и брутто 2650 кг, происходящих из Германии и поставляемых на условиях FCA Гамбург, задекларирована по таможенной стоимости 50 000 евро, определенной по первому методу, с предоставлением сертификата соответствия требованиям технических регламентов ТР ТС 004/2011 и 020/2011 для целей исчисления таможенных платежей и прохождения процедуры выпуска для внутреннего потребления.»<br><br>Ответ:<br>A shipment of multi-phase AC motors with an output not exceeding 750 W (HS Code 8501 51 000 0), consisting of 100 units with a total net weight of 2,500 kg and a gross weight of 2,650 kg, originating from Germany and delivered on FCA Hamburg terms, has been declared at a customs value of 50,000 EUR determined under Method 1, supported by a Certificate of Conformity to Technical Regulations TR CU 004/2011 and 020/2011 for the purpose of calculating customs charges and completing the release for domestic consumption procedure. | Задание 2: Опишите на английском языке три основных шага, которые необходимо выполнить для определения кода ТН ВЭД товара.<br><br>Возможный ответ:<br>To determine the correct HS code for a product, you should follow these steps:<br>1. Analyze the product's composition, function, and technical characteristics in detail.<br><br>2. Consult the Harmonized System (HS) nomenclature, starting with the section and chapter notes to understand the classification rules and exclusions.<br><br>3. Review the headings and subheadings at the 4- and 6-digit levels, and then the national subdivisions (8-10 digits) to find the most specific code that matches the product description. |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 7 | Тема 7. Международная торговля, свободные экономические зоны, транспортировка и экспедиторские операции, фрахтование. | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, предъявляемых к переводу; | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп. | 1 | Задание 1: Установите соответствие между видом платежа в международной торговле на английском и его описанием на русском.<br><br>1. Letter of Credit (L/C)<br>2. Advance Payment<br>3. Open Account<br>4. Documentary Collection<br>5. Bank Guarantee<br><br>A. Аккредитив – гарантия банка оплаты при предоставлении документов.<br>B. Банковская гарантия – обязательство банка покрыть убытки при невыполнении контракта.<br>C. Авансовый платеж.<br>D. Расчет по открытому счету (отсрочка платежа).<br>E. Документарное инкассо – банковская операция по получению платежа против документов.<br><br>Ответ: 1-A, 2-C, 3-D, 4-E, 5-B<br><br>Задание 2: Установите соответствие между английской аббревиатурой в международной торговле и ее расшифровкой на русском. | Задание 1: Установите соответствие между английским термином, связанным с перевозками и фрахтом, и его русским эквивалентом.<br><br>1. Charter Party (C/P)<br>2. Bill of Lading (B/L)<br>3. Freight Forwarder<br>4. Demurrage<br>5. Laytime<br><br>A. Коносамент – товарораспорядительный документ.<br>B. Демередж – штраф за простой судна сверх оговоренного времени.<br>C. Чартер – договор фрахтования судна.<br>D. Транспортный экспедитор.<br>E. Сталийное время – срок, отведенный на погрузку/разгрузку.<br><br>Ответ: 1-C, 2-A, 3-D, 4-B, 5-E<br><br>Задание 2: Установите соответствие между английским термином, описывающим тип торговой политики или зоны, и его определением на русском.<br><br>1. Free Trade Area (FTA)<br>2. Most Favored Nation (MFN) |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 1. INCOTERMS<br>2. LCL (Less than Container Load)<br>3. FCL (Full Container Load)<br>4. ETA (Estimated Time of Arrival)<br>5. POD (Proof of Delivery)<br><br>A. Международные правила толкования торговых терминов.<br>B. Сборный груз (неполная контейнерная загрузка).<br>C. Ориентировочное время прибытия.<br>D. Полная контейнерная загрузка.<br>E. Подтверждение доставки (документ).<br><br>Ответ: 1-A, 2-B, 3-D, 4-C, 5-E | 3. Trade Embargo<br>4. Economic Sanctions<br>5. Duty-Free Zone<br><br>A. Режим наибольшего благоприятствования – принцип недискриминации в торговле.<br>B. Свободная экономическая зона – территория с особыми льготными экономическими условиями.<br>C. Зона свободной торговли – группа стран, отменивших пошлины в торговле друг с другом.<br>D. Торговое эмбарго – полный запрет на торговлю с определенной страной.<br>E. Экономические санкции – ограничительные меры (финансовые, торговые) против страны.<br><br>Ответ: 1-C, 2-A, 3-D, 4-E, 5-B |
| 8 | Тема 8. Финансы и деньги, страны и их валюты, функции денег, процентные ставки, обменный | ОПК-2 Способен применять систему знаний о видах, приемах, стратегиях, технологиях и закономерностях перевода, а также требованиях, | ИУК 5.2. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях | 5 | Задание 1: Напишите на английском языке краткий email от имени сотрудника банка клиенту, который хочет открыть текущий счет. В письме запросите два недостающих документа из его заявки и предложите удобный способ их предоставления (например, через онлайн-банк или в отделении). | Задание 1: Вы – финансовый консультант. Клиент спрашивает: «В чем основная разница между простыми (simple) и сложными (compound) процентами на моем сберегательном счете?» Дайте краткий, но ясный ответ на английском языке, используя пример с числами (например, вклад $1000 под 5% годовых на 2 года). |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | курс, текущие счета, депозитные счета, пенсии. | предъявляемых к переводу; | различных социальных групп. | | Возможный ответ:<br>Dear Mr. Johnson,<br>Thank you for your application to open a current account with Global Bank.<br>To complete the process, we require two additional documents:<br>• Proof of your current address (e.g., a recent utility bill issued within the last three months).<br>• A copy of your photo ID (passport or driving licence).<br>You can upload these documents securely through our online banking portal or bring them to any of our branches at your convenience.<br>Please let us know if you have any questions.<br>Best regards,<br>Sarah Miller<br>Customer Service Manager<br>Global Bank<br><br>Задание 2: Опишите на английском языке три основные функции денег (functions of money). Приведите по одному краткому примеру для каждой функции.<br><br>Возможный ответ:<br>Money serves three primary functions:<br>• Medium of Exchange: It is widely accepted as payment for goods and services, eliminating the | Возможный ответ:<br>With simple interest, you earn interest only on your original principal. For example, on $1000 at 5% for 2 years: you earn $50 each year ($1000 * 0.05), totaling $100. After 2 years, you have $1100.<br>With compound interest, you earn interest on both the principal and the accumulated interest from previous periods. Using the same example: Year 1: $50 interest ($1000 * 0.05), new balance $1050. Year 2: $52.50 interest ($1050 * 0.05), total interest = $102.50. After 2 years, you have $1102.50.<br>So, compound interest generates more returns because your interest earns its own interest.<br><br>Задание 2: Объясните на английском языке разницу между «standing order» и «direct debit» в контексте британской банковской системы. Укажите, кто инициирует платеж и какой метод дает больше контроля плательщику.<br><br>Возможный ответ:<br>A standing order is a fixed, regular payment instruction set up by the account holder (payer) to their bank to |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | need for barter. Example: You use banknotes to buy groceries at a store.<br>• Unit of Account (Standard of Value): It provides a common measure to value and compare different goods and services. Example: A car is priced at $20,000, and a bicycle at $500, allowing easy comparison of their worth.<br>• Store of Value: It allows purchasing power to be saved and used in the future, assuming relatively stable prices. Example: You can keep money in a savings account to use for a holiday next year. | transfer a specific amount to another account on predetermined dates. The payer fully controls the amount and frequency.<br>A direct debit is a payment authorization given by the account holder to a third party (payee, like a utility company), allowing them to collect variable amounts directly from the payer's account on agreed dates. The payee initiates each payment, and amounts can vary.<br>Therefore, a standing order offers more control to the payer, as they set the fixed terms. A direct debit is more flexible for the payee but is protected by the Direct Debit Guarantee in the UK, allowing the payer to dispute any incorrect charge. |

***Критерии оценивания тестового задания:***

| Оценка | Критерии оценивания |
|---|---|
| **Отлично** | от 90 до 100 % правильно выполненных заданий |
| **Хорошо** | от 70 до 89 % правильно выполненных заданий |
| **Удовлетворительно** | от 50 до 69 % правильно выполненных заданий |
| **Неудовлетворительно** | менее 50 % правильно выполненных заданий |