

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 08.12.2025 08:40:40
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

КАФЕДРА ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой иностранных языков
Ф.А. Моисеева
«11» дек 2025 г.

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
по учебной дисциплине
Б1.0.05 ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК**

38.03.01 Экономика
Профиль: Маркетинг

Разработчик:
старший преподаватель И.В.Атабеков
(должность) (подпись)

Оценочные материалы рассмотрены и утверждены
на заседании кафедры от «11» дек 2025 г., протокол № 14

Донецк
2025

Паспорт
 оценочных материалов по учебной дисциплине
«Иностранный язык»
 (наименование учебной дисциплины)

Таблица 1 – Показатели и критерии оценивания компетенций , описание шкал оценивания

Показатели оценивания компетенций

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Код и наименование контролируемой компетенции	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины	Наименование оценочного средства
	УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном (ых) языке (ах)	ИДК-1УК-4 Выбирает стиль делового общения на государственном языке РФ и иностранном языке в зависимости от цели и условий партнерства; адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия.		Собеседование (устный или письменный опрос), Тест (ТМК 1)
		ИДК-2УК-4 Выполняет перевод профессиональных деловых текстов с иностранного языка на государственный язык Российской Федерации и с государственного языка РФ на иностранный.		
		ИДК-3УК-4 Ведет деловую переписку на государственном языке РФ и иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем и социокультурных различий в формате корреспонденции.		

		ИДК-4УК-4 Представляет свою точку зрения при деловом общении и в публичных выступлениях		
--	--	--	--	--

ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Таблица 2 - Показатели оценивания компетенций

№ п/п	Код контро- лируемой компетенции	Показатель оценивания (знания, умения, навыки)	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины (модуля), практики	Наименование оценочного средства
1.	УК-1	<p>Знание лексики, грамматики, фонетики, орфографии иностранного языка (английского, немецкого, французского).</p> <p>Умение: Анализировать задачу, выделяя ее базовые составляющие. Определяет и ранжирует информацию, требуемую для решения поставленной задачи.</p> <p>Осуществляет поиск информации для решения поставленной задачи.</p> <p>При обработке информации отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок, формирует собственные мнения и суждения, аргументирует свои выводы. Рассматривает возможные варианты решения задачи, оценивая их достоинства и недостатки</p> <p>Выбирает стиль делового общения на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке в зависимости от цели и условий партнерства; адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия.</p> <p>Выполнять переводы профессиональных деловых текстов с иностранного языка на государственный язык Российской Федерации и с государственного языка Российской Федерации на иностранный. Вести деловую переписку на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем и</p>	<p>Тема 1. Что такое экономика? Основные экономические понятия</p> <p>Тема 2. Рынок и его составляющие</p> <p>Тема 3. Сфера услуг. Поведение потребителя</p> <p>Тема 4. Классификация товаров</p> <p>Тема 5. Известные бренды</p> <p>Тема 6. Продвижение товаров</p>	<p>Собеседование Тестовое задание</p> <p>Собеседование, Лексико-грамматический тест</p> <p>Собеседование, Написание эссе</p> <p>Тест, собеседование, Составление диалога по теме</p>

		социокультурных различий в формате корреспонденции. Выражать свою точку зрения при деловом общении и в публичных выступлениях.		
		<p>Знание лексики, грамматики, фонетики, орфографии иностранного языка (английского, немецкого, французского).</p> <p>Умение: Анализировать задачу, выделяя ее базовые составляющие. Определяет и ранжирует информацию, требуемую для решения поставленной задачи.</p> <p>Осуществляет поиск информации для решения поставленной задачи.</p> <p>При обработке информации отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок, формирует собственные мнения и суждения, аргументирует свои выводы. Рассматривает возможные варианты решения задачи, оценивая их достоинства и недостатки</p> <p>Выбирает стиль делового общения на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке в зависимости от цели и условий партнерства; адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия.</p>	<p>Тема 7. Реклама. Функции рекламы.</p> <p>Тема 8. Типы рекламы. Тема 9. Виды торговли.</p> <p>Интернет магазины.</p> <p>Тема 10. Исследование рынка. Комплекс маркетинга.</p>	Тест, собеседование, подготовка составление развернутого плана по тексту
	УК-4	Выполнять переводы профессиональных деловых текстов с иностранного языка на государственный язык Российской Федерации и с государственного языка Российской Федерации на иностранный. Вести деловую переписку на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем и социокультурных различий в формате корреспонденции. Выражать свою точку зрения при деловом общении и в публичных выступлениях.	<p>Тема 11. Упаковка и маркировка.</p> <p>Тема 12. Торговая марка. Выставки, ярмарки.</p> <p>Тема 13. Торговые операции</p> <p>Тема 14. Международная торговля.</p>	Тест, собеседование, ситуативно-ролевое задание, аннотация текста, написание эссе по теме, составление делового документа (CV или резюме)

	УК-4	<p>Знание лексики, грамматики, фонетики, орфографии иностранного языка (английского, немецкого, французского).</p> <p>Умение: Анализировать задачу, выделяя ее базовые составляющие. Определяет и ранжирует информацию, требуемую для решения поставленной задачи.</p> <p>Осуществляет поиск информации для решения поставленной задачи.</p> <p>При обработке информации отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок, формирует собственные мнения и суждения, аргументирует свои выводы. Рассматривает возможные варианты решения задачи, оценивая их достоинства и недостатки</p> <p>Выбирает стиль делового общения на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке в зависимости от цели и условий партнерства; адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия.</p> <p>Выполнять переводы профессиональных деловых текстов с иностранного языка на государственный язык Российской Федерации и с государственного языка Российской Федерации на иностранный.</p> <p>Вести деловую переписку на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем и социокультурных различий в формате корреспонденции. Выражать свою точку зрения при деловом общении и в публичных выступлениях</p>	<p>Тема 15. Торговые организации</p> <p>Тема 16. Ведение бизнес переговоров</p> <p>Тема 17. Бизнес этикет</p> <p>Тема 18. Заключение контракта (договора)</p>	Тест, собеседование, составление делового документа (CV или резюме), аннотация статьи
--	------	--	---	---

Таблица 3.1. – Критерии и шкала оценивания по оценочному средству **собеседование (устный, письменный опрос)**

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
4	Ответы студента содержательны, проверяемый материал усвоен и закреплен в полном объеме (суть вопросов преподавателя раскрыта полностью, студент свободно владеет основными понятиями и теоретическими знаниями, демонстрирует прочные навыки применения теоретических и практических знаний).

2	Содержательность ответов студента оценивается как средняя, проверяемый материал усвоен и закреплен не полностью (студент испытывает некоторые затруднения с ответами на вопросы преподавателя, имеет непрочное и несистематизированное представление об основных понятиях, не демонстрирует прочных навыков применения теоретических и практических знаний).
0	Содержательность ответов студента оценивается как неудовлетворительная, проверяемый материал не усвоен и не закреплен.

Таблица 3. 2. - Критерии и шкала оценивания по оценочному средству **тест**

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
3	Тест выполнен на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100 %)
2	Тест выполнен на среднем уровне (правильные ответы даны на 70-89 %)
1	Тест выполнен на низком уровне (правильные ответы даны на 51-69 %)
0	Тест выполнен на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее, чем на 50 %)

Таблица 3.3. - Перечень оценочных материалов.

№ п/п	Наименование оценочного материала	Краткая характеристика оценочного материала	Представление оценочного материала в перечне
1	Тест	Система стандартизованных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	Фонд тестовых заданий
2	Собеседование (устный или письменный опрос)	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой учебной дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по учебной дисциплине или определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы по темам/разделам учебной дисциплины

ПРИМЕРЫ ТИПОВЫХ КОНТРОЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ

По оценочному материалу тест

- 1. FOB origin pricing means that ...**
 - a. the seller pays the transportation charges.
 - b. the seller offers a discount based on the quantity purchased.
 - c. the buyer pays the transportation charges.
 - d. the buyer receives a discount based on the quantity purchased.
- 2. Choose the price term as used by a sales agent?**
 - a. rate
 - b. fare
 - c. commission
 - d. fee
- 3. Selling costs are ...**
 - a. the total money raised selling a product or service.
 - b. the costs involved in distributing, promoting and selling a product.
 - c. the salaries and other expenses paid to the sales representatives.
 - d. all taxes paid to the government.
- 4. Overheads are ...**
 - a. regular costs associated with the day-to-day running of a company.
 - b. additional expenses because of a higher than expected demand for products.
 - c. extra costs above what was planned in the costs budget.
 - d. costs that are difficult to estimate as they may suddenly change because of changes in the market.
- 5. All the people involved in selling a company's goods or services are ...**
 - a. the commission agents.
 - b. distributors.
 - c. sales force.
 - d. managers.
- 6. An agreement to pay a licence fee to use a well-known name is called ...**
 - a. a distribution agreement.
 - b. a franchise agreement.
 - c. concession.
 - d. submission.
- 7. Which of the following is not a vertical marketing systems (VMS)?**

- a. corporate system
- b. administered system
- c. contractual system
- d. forward-integrated system

8. Which of the following statements is false regarding contractual vertical marketing system?

- a. Franchises are a form of contractual VMS.
- b. Contractual chains are sponsored by wholesalers.
- c. Cooperative chains are sponsored by retailers.
- d. Contractual VMSs are illegal.

9. Large buildings full of goods from where the goods are dispatched?

- a. chain stores
- b. supermarkets
- c. hypermarkets
- d. warehouses

10. Which of the following is false regarding department stores?

- a. They offer a wide range of product lines with some depth in each line.
- b. They are divided into separate departments each offering related products.
- c. They are experiencing a more rapid rate of sales growth than any other form of retail institution in the US.
- d. They have been hurt by the movement of the population to the suburbs.

11. The marketing function that makes products available to consumers is called ...

- a. distribution
- b. wholesaling
- c. retailing
- d. transportation

12. The marketing mix for services consists of ...

- a. four elements.
- b. six elements.
- c. seven elements.
- d. there is no marketing mix for the service marketing.

13. Of the following two statements

- (a) In the past thirty years the service sector was dominant over manufacturing
- (b) Service quality is how well a service meets or exceeds expectations
- a. (a) is correct, (b) is incorrect
- b. (a) is incorrect, (b) is correct
- c. both are correct

- d. both are incorrect

2.По оценочному материалу собеседование

Зачет с оценкой

Темы для собеседования:

- 1) What are the basic principles and functions of marketing?
- 2) The role of marketing in market research.
- 3) International marketing.
- 4) What is the essence of the marketing strategy? Approaches and principles of its formation.
- 5) Trade: types and functions.
- 6) Online shopping. Do you often use this way of shopping?
- 7) The role of packaging in product promotion. What should I pay attention to when buying industrial and food products?
- 8) Is it important for you to purchase well-known brands of goods? Give an example of your preferences (industrial goods, food products).
- 9) What do you associate business etiquette with?
- 10) Do you like the idea of doing business with a friend (pros and cons)?

Тестовые задания к зачёту

1. The philosophy consisting in that consumers will favour products that are available and highly affordable is called ...

- a. product concept.
- b. production concept.
- c. selling concept.
- d. marketing concept.

2. The selling concept means that the company should focus ...

- a. on improving production and distribution efficiency.
- b. on making product improvements.
- c. on sales and promotion.
- d. on the needs of its customers.

3. Which of the concepts says that the company should consider the needs not only of its customer but also of society as a whole?

- a. the marketing concept
- b. the societal marketing concept
- c. the integrated marketing concept
- d. the selling concept

4. The relationship marketing emphasizes the following:

- a. attracting new customers
- b. maintaining links with existing customers
- c. minimizing production costs
- d. stimulating adequate demand for the product

5. At the first stage of its development marketing dealt with ...

- a. the manpower management problems.
- b. the problems of sales and promotion.
- c. the analysis of various social groups buying behavior.
- d. the problems of demand and supply.

6. The situation when the sellers are so taken with their products that they lose sight of underlying customer needs is called:

- a. market orientation
- b. consumer awareness
- c. trading
- d. marketing myopia

7. Marketing orientation means:

- a. product orientation
- b. customer orientation
- c. competitor orientation
- d. inter functional co-ordination

8. Strategic planning is ...

- a. a game plan for a particular product.
- b. a plan specifying details for a short period of time.
- c. a company's overall game plan.
- d. a detailed scheme of marketing activities.

9. An organizational mission is ...

- a. what makes a company different from competition.
- b. a clear, concise goal.
- c. a means of organizing operations.
- d. a quantifiable object.

10. SBU stands for ...

- a. small business undertaking.
- b. smart business undertaking.
- c. strategic business unit.
- d. none of the above.

11. A product that is classified as a “cash cow” by the BCG procedure ...

- a. enjoys high market share but low levels of market growth.
- b. has high market growth rate and high market share.
- c. enjoys rapid growth but poor profit margins.
- d. has both low market share and market growth.

12. One of the products in your portfolio is a “star”. Which of the following is not an appropriate action for this product?

- a. Protect existing share by going after potential new product users.
- b. Use excess cash to support development of new products.
- c. Invest in product improvements.
- d. All of the above are appropriate strategic actions.

13. Factors within the company's control which have a negative effect on company performance and are identified during an analysis of marketing performance and prospects.

- a. competitors
- b. threats
- c. failures
- d. weaknesses

14. Which of the following is not a component of a marketing plan?

- a. executive summary
- b. creation of strategic plan objectives
- c. assessment of opportunities and threats
- d. preparation of action programs and budgets.

15. Which of the following is not a promotion-mix element?

- a. personal selling

- b. sales promotion
- c. advertising
- d. pricing

16. Which of the following statements is not true for advertising?

- a. Advertising is a form of personal communications in the sense that most advertisements include pictures of people.
- b. Advertising includes both mass communication and direct-to-consumer communication.
- c. By definition, advertising is paid for by an identified sponsor.
- d. Advertising is not equivalent to publicity.

17. Which statement is most true regarding sales promotions?

- a. Sales promotions represent advertising undertaken by retailers.
- b. Sales promotions are a form of sponsorship marketing.
- c. Sales promotions are directed either at the trade or to ultimate customers.
- d. Sales promotions are prohibitively expensive for most firms.

18. Which of the following is not a key aspect of integrated marketing communications?

- a. All marketing communication decisions should be integrated with production and engineering capabilities.
- b. All marketing communication decisions should start with the customer.
- c. The promotion mix elements should speak with a single voice.
- d. Efforts should be made to build long-term relations with customers.

19. Which of the following is the best marketing communications objective?

- a. increase brand awareness next year
- b. increase sales volume next year
- c. increase consumer attitudes next year
- d. none of the above are good objectives

20. The strategy when the company adapts its marketing mix to local culture and differences in taste outside of the home market is called...

- a. domestic marketing
- b. export marketing
- c. multinational marketing
- d. global marketing

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ

По оценочному средству тест

Тестовые задания могут быть следующих типов: закрытого типа с выбором одного или нескольких правильных ответов, открытого типа (с указанием ответов), задания на установление соответствия, задания на установление правильной последовательности.

Тестовые задания должны отвечать следующим требованиям:

- наличие нескольких типов тестовых заданий в одном экзаменационном билете;
- в тексте задания должна быть устранена всякая двусмысличество или неясность формулировок;
- задание и варианты ответов должно иметь предельно простую синтаксическую конструкцию;

- не рекомендуется в формулировках заданий и вариантов ответов использование фраз и слов, допускающих оценочные суждения субъекта, например, «большой», «небольшой», «много», «мало», «меньше», «больше», «часто», «всегда», «редко», «никогда» и т.п.
- варианты ответов должны быть грамотно согласованы с содержательной частью задания, однообразны по содержанию и структуре, равнопривлекательны;
- между вариантами ответов необходимы четкие различия, правильный ответ должен быть однозначен;
- число тестовых заданий с отрицанием должно быть минимальным, при этом частица «не» выделяется жирным шрифтом.

По оценочному средству «собеседование»

Собеседование – форма контроля знаний в виде беседы преподавателя со студентом на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, рассчитанная на выяснение объема знаний студента по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Оценочные средства – предлагаемые вопросы для обсуждения, критерии оценки – содержательность ответов студента.

Итоговая аттестация – «зачет с оценкой».

Примерный образец лексико-грамматических тестов для проведения текущего модульного контроля

По лексике:

1.	A product that is already on the market or can be delivered to the market is called....
	A Satisfied demand
	B Market supply
	C Product supply
	d Lack of demand
2	What kind of service does not exist?
	A Presale
	B After sales
	C In sale
	d All the above options are correct
3	Variable costs include....
	A Cleaning , heating and lighting costs
	B Office and postal and telegraph expenses
	C Salaries of employees and auxiliary personnel
	d All the answers are correct
4	A system of incentives and techniques usually of a short-term nature aimed at encouraging the purchase or sale of a product is called....
	A Retail sales
	B Wholesaling
	C Sales promotion
	d Seasonal discounts
5	Supply is the quantity of goods.....
	A which consumers are willing to buy at a certain price
	B Which producers are ready to sell at a certain price
	C Which consumers are willing to buy at any price
	d Which producers are ready to sell at a fixed price
6	The starting point of the concept of commerce is...
	A Advertising
	B Launching products
	C Satisfying consumers' needs

	d	Market research
7		Indicate which department is not classified as a commercial service.
	A	Marketing
	B	Personnel
	C	Transport
	d	financial

По грамматике:

1. Paper... by Chinese.
a) is invented
b) was invented
c) were invented
2. A manager ... papers to sign yesterday.
a) is brought
b) was brought
c) will be brought
3. The rate of inflation ... to rise.
a) is expected
b) expected
c) will be expected
4. Articles on statistics ... often ... in this magazine.
a) are published
b) were published
c) will be published
5. By the end of this week his name ... to everyone.
a) is known
b) was known
c) will be known
6. Tell Mark he ... tidy his room at once.
a) must
b) can
c) may
7. The weather ... change tomorrow.
a) can
b) must
c) may
8. Do you ... get up early every day?
a) have to
b) must
c) need
9. you translate this agreement into French?
a) must
b) can
c) may
10. Last year he ... speak English fluently.
a) can't
b) mustn't
c) couldn't

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ.

III семестр

Текущее тестирование и самостоятельная работа	Сумма,
---	--------

									балл
Смысовой модуль N 1			Смысовой модуль N 2			Смысовой модуль N 3			
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	
10	10	10	10	10	10	10	15	15	100

Выполнение курсового проекта (работы) нет

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости и шкалы ECTS

По шкале ECTS	Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале	Определение
A	90-100	«Отлично» (5)	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
B	80-89	«Хорошо» (4)	хорошо - в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10%)
C	75-79		хорошо - в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15%)
D	70-74		удовлетворительно - неплохо, но со значительным количеством недостатков
E	60-69	«Удовлетворительно» (3)	удовлетворительно - выполнение удовлетворяет минимальные критерии
FX	35-59		с возможностью повторной аттестации
F	0-34	«Неудовлетворительно» (2)	Неудовлетворительно - с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ ЗАЧЕТНЫХ С ОЦЕНКОЙ ЗАДАНИЙ

Письменная часть

Критерии оценивания письменных текстов:

- 0 Содержание не отвечает заданной теме, объем менее 50% от требуемого, текст не соответствует формату, словарный запас крайне ограничен, большое количество грамматических и орфографических ошибок, приводящих к невозможности понимания.

1 Основные идеи не связаны с темой или повторяются, объем менее 60%, из которых 30% заимствованы из других источников, присутствуют значительные нарушения логики и отклонения от формата, лексические, грамматические и орфографические ошибки затрудняют понимание текста, используется менее 30% активной лексики.

2 Основные идеи слабо связаны с темой или повторяются, объем менее 65%, из которых 25% совпадает с источниками в общем доступе, присутствуют заметные нарушения логики и отклонения от формата, лексические, грамматические и орфографические ошибки затрудняют понимание текста, используется менее 40% активной лексики.

3 Основные идеи выражены слабо или не раскрыты, объем менее 70%, высказывание не вполне логично, есть значительные отклонения от плана, лексические и грамматические ошибки не сильно затрудняют понимание, однако речь крайне примитивна, используется менее 45% активной лексики.

4 Основные идеи представлены, но не раскрыты или раскрыты не полностью, объем либо менее 75%, высказывание в целом логично, но есть некоторые отклонения от плана, лексические, грамматические, орфографические ошибки не затрудняют понимание, однако речь примитивна, используется менее 50% активной лексики.

5 Основные идеи связаны, актуальны, но не раскрыты полностью, объем менее 85%, встречаются лишь незначительные нарушения логики или отклонения от плана, лексические, грамматические, орфографические ошибки не затрудняют понимание текста, используется более 60% активной лексики.

6 Основные идеи связаны, актуальны, но не все раскрыты полностью, объем менее 90%, встречаются лишь незначительные нарушения логики или отклонения от плана, грамматические и лексические ошибки не затрудняют понимание текста, орфографические ошибки незначительны, используется более 65% активной лексики.

7 Отражены все аспекты, указанные в задании, объем работы соответствует требованиям, задание соответствует формату полностью, логично, грамматические и лексические средства разнообразны и ошибки практически отсутствуют, используется более 75% активной лексики.

Устный (письменный опрос) - основной метод текущего контроля знаний студентов. В зависимости от степени освоенности материала выделяются два вида опроса: текущий опрос, связанный с проверкой усвоения и закрепления непосредственно изучаемого материала и обобщающий опрос, подводящий итоги работы по текущей теме, связанный с повторением и углублённым обобщением пройденного материала.

В зависимости от учебных целей, задач, методов и индивидуальных особенностей участников опросы могут классифицироваться как:

- индивидуальный опрос — основной способ опроса, предполагающий устный, полный, самостоятельный ответ студента с общей фиксацией внимания на отвечающем, обычно безошибочная оценка ответа ставится за все качества ответа: за знание фактического материала, логическую стройность изложения, выразительность и точность языка;
- фронтальный опрос (задание предлагается всей аудитории, опрос проводится как устное вопросно-ответное упражнение, в котором вопросы студентам ставит преподаватель);
- индивидуальный опрос с предварительной подготовкой ученика;
- взаимоопрос (заключается в парной работе студентов, которые одновременно тренируются и контролируют друг друга), подобная форма опроса особенно эффективна для развития диалогической речи;

- комбинированный опрос (уплотнённый опрос) - это самый трудный вид опроса, задействующий одновременно 3-4 студентов и сочетающий устный и письменный виды опроса.

Критерии оценки устных развернутых ответов (монологические высказывания, пересказы, диалоги, проектные работы, в том числе в группах)

Устные ответы оцениваются по пяти критериям:

- Содержание** (соблюдение объема высказывания, соответствие теме, отражение всех аспектов, указанных в задании, стилевое оформление речи, аргументация, соблюдение норм вежливости).
- Взаимодействие с собеседником** (умение логично и связно вести беседу, соблюдать очередность при обмене репликами, давать аргументированные и развернутые ответы на вопросы собеседника, умение начать и поддерживать беседу, а также восстановить ее в случае сбоя: переспрос, уточнение);
- Лексика** (словарный запас соответствует поставленной задаче и требованиям данного года обучения языку);
- Грамматика** (использование разнообразных грамматических конструкций в соответствии с поставленной задачей и требованиям данного года обучения языку);
- Произношение** (правильное произнесение звуков английского языка, правильная постановка ударения в словах, а также соблюдение правильной интонации в предложениях).

По дисциплине предусмотрен вид промежуточного контроля — **«зачёт с оценкой»**. Согласно учебной программе в форме тестирования осуществляется проверка 4 языковых навыков: чтение, перевод текста, аудирование, контроль устной речи, письмо по теме.

Критерии оценивания лексико-грамматического теста

0 баллов Студент не справился с работой: менее 15% выполнено правильно, большое количество грамматических ошибок, активная лексика не используется или используется некорректно.

2 Студент выполнил менее 30% работы правильно, значительное количество грамматических ошибок, активная лексика используется не корректно в большинстве случаев.

4 Студент выполнил менее 50% работы правильно: количество грамматических ошибок менее 30%, активная лексика используется, в целом, корректно, но не во всех случаях, где требовалось ее применение.

6 Студент выполнил правильно более 70% работы, количество грамматических ошибок незначительное, активная лексика используется в большинстве случаев, но присутствуют погрешности, в том числе орфографические.

8 Студент выполнил правильно более 90% работы, количество грамматических ошибок не превышает 1-2, активная лексика употребляется корректно и в полной мере, ошибки почти отсутствуют.

Устная часть **Критерии оценивания работы с текстом**

0 баллов Студент не понял текст и не смог его пересказать, не понял вопросы или не смог дать на них ответы, не может выразить собственное мнение, не владеет пройденным лексическим и грамматическим материалом, допускает грубые фонетические ошибки, препятствующие пониманию.

2 Студент не понял текст и не смог связно его пересказать, дал неправильный или неадекватный ответ на вопросы, не может выразить собственное мнение, словарный запас крайне ограничен, большое количество лексических, грамматических и фонетических ошибок, значительно затрудняющих понимание, медленный темп речи существенно затрудняет ее восприятие.

4 Студент плохо понял текст, в пересказе не смог передать его основную идею, смог дать адекватный ответ на менее 25% вопросов, речь скудная и несвязная, не может адекватно выразить собственное мнение, словарный запас крайне ограничен, большое количество лексических, грамматических и фонетических ошибок, значительно затрудняющих понимание, медленный темп речи мешает связности высказываний.

6 Студент плохо понял текст, в пересказе не полностью смог передать его основную идею, смог дать адекватный ответ на менее 75% вопросов, речь не вполне связная, испытывает затруднения при высказывании собственного мнения, словарный запас ограничен, лексические, грамматические и фонетические ошибки не сильно затрудняют понимание, темп речи замедленный, что не сильно мешает связности высказываний.

8 Студент понял текст, но при пересказе допустил небольшие неточности или упустил детали, смог дать адекватный ответ на более 75% вопросов, речь довольно связная, может высказать собственное мнение, но допускает грамматические, лексические и фонетические ошибки, не затрудняющие понимания, темп речи ровный.

10 Студент понял текст, дал полный и связный пересказ, отражающий главную идею текста, смог ответить на все вопросы, полно и ясно выражает свое мнение, речь связная, количество грамматических, лексических и фонетических ошибок минимально и не затрудняет понимания, темп речи полностью соответствует предполагаемому для данной группы языковому уровню.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА:

Основная:

Английский язык

1. Моисеева Ф.А. и др. «Английский язык для студентов экономических специальностей (часть 1) [Текст]: учебное пособие для студентов экономических специальностей всех форм обучения/ Ф. А. Моисеева, А.А. Маврина, В.В. Смазной – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2016-111 с.
2. Моисеева Ф.А. и др. «Английский язык для студентов экономических специальностей (часть 2) [Текст]: учебное пособие для студентов экономических специальностей всех форм обучения/ Ф. А. Моисеева, Н. В. Белан, Н.А. Черток., В.А. Усачёв, В.А. Усиков – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2016-98 с.
3. Н.В. Белан и др. «Иностранный язык» средства диагностики знаний [Текст]: для студентов направлений подготовки 38.03.01 «Экономика». 38.03.07 Профиль: «Менеджмент организаций», «Экономика предприятия», «Международная экономика», «Финансы и кредит», «Учёт и аудит», «Банковское дело», «Логистика» очная и заочная форм обучения / Н.В. Белан, Н.А. Воловик, В.В. Смазной, Л.Л. Шишина – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2019-75 с.

Немецкий язык

1. Моисеева Ф.А., Deutsch in Zollamt [Текст]: учебное пособие для студентов специальности «Товароведение и экспертиза в таможенном деле» / Ф.А. Моисеева, Л.Л. Шишина – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2018 – 105 с. – локальная компьютерная сеть ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского».

Французский язык

1. Тишаева Н.В. Сборник текстов с упражнениями [Текст] : учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения (печатное издание)/ Н.В. Тишаева, Т.А. Малютина; – Донецк, ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2018. – 118 с.
2. Тишаева Н.В. Сборник текстов с упражнениями[Текст]: учебное пособие для студентов спец. «ГРД», «ТУР» оч. и заоч. Форм обучения: / Н.В. Тишаева, Т.А. Малютина; – Донецк, ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2018
3. Моисеева Ф.А. Savez-français [Текст]: учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения: (печатное издание) Ф.А. Моисеева, Т.А. Малютина, Н.В. Тишаева: – Донецк, ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2018. – 119 с.

Дополнительная:

Английский язык

1. Моисеева Ф. А. и др. Английский язык [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов экономических специальностей (часть I) - Донецьк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2016. – 111 с.
2. Моисеева Ф. А. и др. How to deal professionally in merchandising [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов специальностей «ТКДН», «ТКДП», «ППР», «ППЖ». – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2018. – 221 с. – Локал. компьютер. сеть НБ ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского». – Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ.
3. Кашпарова В.С. Английский язык [Электронный ресурс]/ Кашпарова В.С., Синицын В.Ю. – Электрон. тестовые данные. - М.: Интернет- Университет Информационных технологий (ИНТУИТ), 2016.- 118 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/16687>.- ЭБС «IPRbooks».
4. Нестеренко, В. Г. Информативное чтение на английском языке [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие для студентов I и II курсов неязыковых специальностей / В. Г. Нестеренко. — Электрон. текстовые данные. — Саратов : Вузовское образование, 2018. — 49 с. — 978-5-4487-0287-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/76828.html>
5. Шимановская, Л. А. Английский язык [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов направлений подготовки 38.03.01 «Экономика» и 38.03.02 «Менеджмент» [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Л. А. Шимановская. — Электрон. текстовые данные. — Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2016. — 88 с. — 978-5-7882-1988-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79267.html>
6. Попов Е.Б. Грамматика английского языка [электронный ресурс]: учебное пособие / Е.Б.Попов., Е.М.Феоктистова. – 2-е издание.- Саратов: вузовское образование, 2019 – 156с.

Французский язык

1. Малютина Т. А., Сборник текстов с упражнениями [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов специальностей «ГРД», «ТУР» / Т.А. Малютина, Н.В. Тишаева- Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2018. - 118 с.
2. Речевая практика французского языка [Электронный ресурс] : сборник текстов / сост. Е. А. Коровушкина, Л. М. Космачёва. — Электрон. текстовые данные. — М. : Российская международная академия туризма, Университетская книга, 2017. — 128 с. — 978-5-98699-214-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70540.html>
3. Никитина, М. Ю. Французский язык [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов института экономики и менеджмента / М. Ю. Никитина. — Электрон. текстовые данные. — Белгород : Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, ЭБС АСВ, 2017. — 90 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/80531.html>
4. Кашпарова, В. С. Английский язык [Электронный ресурс] / В. С. Кашпарова, В. Ю. Синицын. — Электрон. текстовые данные. — М. : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), 2016. — 118 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52140.html>

Немецкий язык

1. Шереметьева, А. А. Паульzen H. C. Deutsch fur den Zoll. Немецкий язык в сфере таможенной деятельности. – Иркутск: БГУ, 2016. – 70 с. <https://www.twirpx.com/file/2608401/>
2. Нефедова, Л. А. Иноязычная лексика современного немецкого языка (аспекты культурной интеграции) [Электронный ресурс] : монография / Л. А. Нефедова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский педагогический государственный университет, 2018. — 184 с. — 978-5-4263-0612-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79052.html>
3. Федулова, О. В. Некоторые аспекты грамматики немецкого языка. Passiv Aspekteder deutschen Grammatik. Passiv [Электронный ресурс] : учебное пособие / О. В. Федулова, И. А. Шипова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский педагогический государственный университет, 2018. — 32 с. — 978-5-4263-0622-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79044.html>
4. Эйбер, Е. В. Немецкий язык [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Е. В. Эйбер. — Электрон. текстовые данные. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. - 149 с. - 978-5-4486-0199-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/72459.html>
5. Тимофеева, И. В. Рабочая тетрадь по немецкому языку [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / И. В. Тимофеева. — Электрон. текстовые данные. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 162 с. — 978-5-4486-0202-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71582.html>
6. Попова, Я. В. Практическая грамматика немецкого языка [Электронный ресурс]: практикум / Я. В. Попова, Л. М. Штейнгарт. — Электрон. текстовые данные. — Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2017. — 100 с. — 978-5-7638-3596-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/84306.html>
7. Тагиль, И. П. Грамматика немецкого языка в упражнениях [Электронный ресурс] / И. П. Тагиль. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : КАРО, 2016. — 384 с. — 978-5-9925-0754-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/68597.html>

Электронные ресурсы:

1. Моисеева Ф. А. Practical Crammar of English: учебное пособие по грамматике / Ф.А. Моисеева, И.Л. Черкасская – Донецк, ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2015. – Локал. компьютер. сеть НБ ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского»
2. Insights into Economic Activity [электронный ресурс]: учебное пособие / Ф.А.Моисеева, Н.В.Белан, И.М. Гижко, В.В.Смазной, Н.А.Черток, ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», Донецк,, 2019г. – 142с.
3. Межова М.В. Иностранный язык (английский язык) (Электронный ресурс): практикум для студентов 1,2 курсов для всех направлений подготовки бакалавриата и специалитета КемГИК / М.В. Межова. – Электр. текстовые данные. – Кемерова: Кемеровский государственный институт культуры, 2017. – 212с. -Режим доступа: <http://www.Iprbookshop.ru/66344.html>
4. Карапанова В.С. Английский язык (Электронный ресурс) / В.С. Карапанова, В.Ю. Синицын. – М.: Интернет-Университет Информационных Технологий, 2016. – 118с. - Режим доступа: <http://www.Iprbookshop.ru/52140.html>

Дистанционные курсы:

1. Дистанционный курс по дисциплине «Ин. язык: Франц. язык о/о, з/о 1 к. ТКДН/П, ТМД, УА, Фин, Фин (ПФ), БД, БУПОП, ЛОГ, ОБ, МЭ, ВЭД, Сервис, ГРД, МТ, РБ, ТД, УПЭТ, ЭП, ЭПОП ИнязПрофНапр 1 к. ТУР, ТЭТД, ППР, ППЖ, ТРХ» [электронный ресурс] – режим доступа: <http://distant.donnynet.education/course/view.php?id=1183>
2. Дистанционный курс по дисциплине «Ин. яз.проф.напр.: Англ. яз. з/о 1 к. МА УА, ГА, БУПОП» [электронный ресурс] – режим доступа: <http://distant.donnynet.education/course/view.php?id=1587>

Информационные ресурсы

1. Автоматизированная библиотечная информационная система Unilib UC : версия 2.110 // Научная библиотека Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – [Донецк, 2021–]. – Текст : электронный.
2. Информио : электрон. справочник / ООО «РИНФИЦ». – Москва : Издат. дом «Информио», [2018?–]. – URL: <https://www.informio.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.
3. IPR SMART : весь контент ЭБС IPR BOOKS : цифровой образоват. ресурс / ООО «Ай Пи Эр Медиа». – [Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2022]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст. Аудио. Изображения : электронные.
4. Лань : электрон.-библ. система. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный. – Режим доступа: для авторизир. пользователей.
5. СЭБ : Консорциум сетевых электрон. б-к / Электрон.-библ. система «Лань» при поддержке Агентства стратег. инициатив. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://seb.e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань».
6. Polpred : электрон. библ. система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». – Москва : Полпред Справочники, сор. 1997–2022. – URL: <https://polpred.com> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.
7. Book on lime : дистанц. образование / изд-во КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва : КДУ, сор. 2017. – URL: <https://bookonlime.ru> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.
8. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU : информ.-аналит. портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Науч. электрон. б-ка, сор. 2000–2022. – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.
9. CYBERLENINKA : науч. электрон. б-ка «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итеос»]. – Москва : КиберЛенинка, 2012– . – URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.
10. Национальная электронная библиотека : НЭБ : федер. гос. информ. система / М-во культуры Рос. Федерации [и др.]. – Москва : Рос. гос. б-ка : ООО ЭЛАР, [2008–]. – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст. Изображение : электронные.
11. Научно-информационный библиотечный центр имени академика
12. Л.И. Абалкина / Рос. экон. ун-т им. В.Г. Плеханова. – Москва : KnowledgeTree Inc., 2008– . – URL: <http://liber.rea.ru/login.php> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
13. Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва : Финансовый университет, 2019– . – URL: <http://library.fa.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
14. Университетская библиотека онлайн : электрон. библ. система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: <https://biblioclub.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
15. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – Донецк : НБ ДОННУЭТ, 1999– . – URL: <http://catalog.donniet.education> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры, на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения.	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой