Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Атабекова Анастасия Анатольевна
Должность: Проректор по многоязычному развитию
Дата подписания: 12.11.2026 10:24:05
Уникальный программный ключ:
f80e14a96[illegible]

Приложение к рабочей программе дисциплины (практики)

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»

Экономический факультет

(наименование основного учебного подразделения)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ПРОГРАММЕ ПЕРЕВОДЧИК ПО НАПРАВЛЕНИЯМ И СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА

Москва, 2025 г

Содержание

Описание программы 3
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ) 16
Практический курс ИЯ 16
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ) 56
Практический курс ИЯ в сфере Экономики 56
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ) 91
Межкультурная коммуникация (в оф-дел и эконом сфере) 91
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ) 103
Основы практики перевода 103
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ) 112
Практический курс профессионально-ориентированного перевода 112
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ) 122
Теория перевода 122
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ) 127
Переводческий практикум 127
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ) 138
Информационно-коммуникационные технологии в переводе 138
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ) 145
Редактирование экономических текстов 145
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ) 148
Подготовка к международным экзаменам 148
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ) 180
Реферирование и аннотирование профессионально ориентированных текстов 180

Описание программы

1. ЦЕЛЬ (МИССИЯ) ПРОГРАММЫ

Цель программы профессиональной переподготовки «Переводчик» для направлений и специальностей экономического профиля состоит в качественной подготовке конкурентоспособных и компетентных профессионалов, обладающих системными знаниями в области иностранного языка, освоенного в рамках Программы, теории и практики перевода, практическими умениями осуществления устного и письменного перевода в сфере экономики, управления и финансов включая направления «Экономика и управление», «Менеджмент», «Управление персоналом», «Финансы и кредит», «Зарубежное регионоведение», «Реклама и связи с общественностью» и др.

Миссия программы–подготовка по иностранным языкам и переводу специалистов экономического профиля для удовлетворения потребностей общества в части осуществления межкультурной коммуникации и межъязыкового посредничества в социально-значимых контекстах.

Программа направлена на получение компетенции переводчика, необходимой для специалистов в области экономики и менеджмента для выполнения нового вида профессиональной деятельности, приобретение новой квалификации.

Реализация программы осуществляется практико- ориентированными методами обучения, путем применения интерактивных способов обучения, прикладных подходов, которые непосредственно ориентируют процесс обучения на решение практических задач устного и письменного юридического перевода в контексте развития цифровизации общества.

2. АКТУАЛЬНОСТЬ, ВОСТРЕБОВАННОСТЬ, УНИКАЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ

Образовательная программа разработана с учётом актуальных образовательных стандартов РУДН по направлению «Лингвистика», уровень бакалавриата) по подготовке специалистов в области иностранных языков и перевода, а также на основе профессионального стандарта «Специалист в области перевода» и рекомендаций профессионального сообщества (работодателей).

Компетенции, знания и умения выпускников по результатам освоения программы, релевантны и востребованы на рынке труда для тех , кто заинтересован в трудоустройстве на должность экономиста, менеджера, маркетолога, специалиста по рекламе со знанием иностранного языка и умениями работать с документами и по проектам на государственном русском и иностранных языках. В рамках реализации программы установлены контакты с потенциальными работодателями, взаимодействие с которыми осуществляется в формате совместных мероприятий (мастер-классов, вебинаров, волонтерских для студентов переводческих проектов, а также на этапе итоговой аттестации слушателей и анализа ее результатов.

Особенности Программы, определяющие ее уникальные характеристики и по сравнению с другими подобными программами, реализуемых в ведущих Университетах России, включает ряд позиций.

Количество языков для освоения в рамках программы: программа обеспечивает специализированную практико-ориентированную подготовку переводчиков, имеющих/получающих высшее образование по экономическим специальностям, по 11 языкам, включая европейские и восточные: английский, арабский, испанский, китайский, корейский, немецкий, португальский, французский, японский, итальянский, турецкий.

Возможности обучения слушателей с различным стартовым уровнем владения перечисленными языками, с разным уровнем образования: программа обеспечивает обучение и получение квалификации переводчика для слушателей с нулевым/ базовым уровнем

владения языком, с разным уровнем образования (обучающимся по программам высшего образования, имеющим высшее или среднеспециальное образование)

Организационная встроенность Программы в образовательный процесс студентов бакалавриата ОУП по очной форме обучения. Расписание занятий для слушателей программы составляется с учетом:

- расписания по ОП ВО в ОУП для студентов каждого конкретного курса обучения;
- задачи регулярности занятий по Программе (как правило 2-3 языковых дня или слота) в рамках общего расписания занятий по ОП ВО в ОУП для студентов каждого конкретного курса обучения;
- локации занятий студентов по Программе в тех же кампусах и помещениях, в которых проходят занятия студентов соответствующего курса по ОП ВО ОУП.

Содержание программы: включает не только обучение в формате аудиторных и самостоятельных занятий, но и интегрирует комплекс иноязычных мероприятий патриотической, социально-культурной, научно-проектной, культурно-просветительской направленности, волонтерские переводческие проекты, участие слушателей в конкурсах по переводу и иностранным языкам.

3. ТРЕБОВАНИЯ К ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ АБИТУРИЕНТАМ

- лица, имеющие диплом о высшем образовании или обучающиеся по программе высшего образования по направлениям «Экономика», «Менеджмент», «Зарубежное регионоведение», «Реклама и связи с общественностью».

4. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММЫ

4.1. Образовательная программа реализуется с элементами электронного обучения (включая ресурсы электронных библиотек, ресурсы онлайн- и офлайн-цифрового тестирования) дистанционное обучение через MS Teams/Zoom в рамках индивидуальных и групповых консультаций, а также в рамках юридически утвержденного перехода на дистанционный режим обучения в связи с чрезвычайными ситуациями в области здравоохранения и другими социальными ситуациями)

4.2. Язык реализации – иностранные языки и русский язык

4.3. Программа не предусматривает обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья в части зрения и слуха.

4.4. Программа реализуется ФГАОУ ВО «Российским университетом дружбы народов».

4.5. Информация о планируемых базах проведения учебных/производственных практик

Практика*	**База проведения практики** *(наименование организации, место нахождения)*
Переводческая (преддипломная, производственная, стационарная/выездная – по запросу организаций)	Экономический факультет РУДН, Центр переводов РУДН, функционирующие в г. Москве государственные и коммерческие организации

5. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКА ПРОГРАММЫ

Образовательная программа разработана на основе образовательных и профессиональных стандартов, обеспечивает соотносимость компетенций выпускников и трудовых функций в области профессиональной деятельности.

5.1. Область(-и) и/или сфера(-ы) профессиональной деятельности выпускника, в которой(-ых) он может осуществлять свою профессиональную деятельность по результатам освоения программы:

– межкультурная коммуникативно-консультативная,

– переводческая.

5.2. Тип(-ы) задач профессиональной деятельности, к решению которых готовится выпускник в рамках освоения Программы:

– коммуникативно-консультативная деятельность в различных формах и видах, сферах административно-экономической деятельности человека и общества;

– письменный и устный последовательный экономический перевод с соблюдением норм текста перевода, а также смысла и функционального назначения исходного текста.

5.3. Перечень обобщённых трудовых функций и трудовых функций, имеющих отношение к профессиональной деятельности выпускника Программы.

Профессиональные компетенции выпускника программы определены в соответствии с универсальными, общепрофессиональными, и профессиональными компетенциями согласно ОС РУДН по направлению «Лингвистика», уровень бакалавриата, специализации по иностранным языкам и переводу), коррелируют с обобщенными трудовыми функциями, необходимыми для них знаниями и умениями , которые указаны профессиональном стандарте «Специалист в области перевода».

5.4. Обобщенные трудовые функции

Код и наименование проф. стандарта	**Обобщенные трудовые функции**			**Трудовые функции**		
	код	наименование	уровень квалификации	Наименование	код	уровень (подуровень) квалификации
04.015 Специалист в области перевода	A	Неспециализированный перевод	6	Устный сопроводительный перевод	A/01.6	6
				Письменный перевод типовых официально-деловых документов	A/02.6	6
	B	Профессионально ориентированный перевод	6	Устный последовательный перевод	B/01.6	6
				Письменный перевод (в том числе с	B/03.6	6

Код и наименование проф. стандарта	Обобщенные трудовые функции			Трудовые функции		
	код	наименование	уровень квалификации	Наименование	код	уровень (подуровень) квалификации
04.015 Специалист в области перевода	A	Неспециализированный перевод	6	Устный сопроводительный перевод	A/01.6	6
				Письменный перевод типовых официально-деловых документов	A/02.6	6
	B	Профессионально ориентированный перевод	6	Устный последовательный перевод	B/01.6	6
				использованием специализированных инструментальных средств)		

5.5. Перечень обобщенных трудовых функций, трудовых функций, умений, знаний выпускника согласно профессиональному стандарту

1. Обобщенная трудовая функция «Неспециализированный перевод». A Уровень квалификации 6

1.1. Трудовая функция Устный сопроводительный перевод,

Код A/01.6 Уровень квалификации 6.

Трудовые действия ТД.А. 1.1.	Сбор информации о предстоящем мероприятии и условиях осуществления перевода
	Внедрение в предметную область перевода
	Сопровождение заказчика в соответствии с заранее согласованной программой с целью обеспечения межкультурной коммуникации
	Осуществление устного межъязыкового перевода на уровне короткой фразы или предложения в бытовой сфере
Необходимые умения НУ.А. 1.1.	Осуществлять профессиональную коммуникацию с заказчиком
	Ориентироваться в разных информационных источниках
	Распознавать и использовать экстралингвистическую информацию
	Использовать формулы речевого этикета, соответствующие коммуникативной ситуации
	Использовать принятые нормы поведения и национального этикета
	Ситуативно применять знания культурно-коммуникативных особенностей, позволяющих преодолеть влияние стереотипов во время контакта с представителями различных культур

	Переводить с одного языка на другой устно
	Сохранять коммуникативную цель исходного сообщения
	Быстро переходить с одного языка на другой
	Распознавать невербальные средства общения (мимика, жесты), принятые в иноязычных культурах
Необходимые знания НЗ.А. 1.1.	Основы делового общения
	Алгоритм выполнения предпереводческого анализа
	Правовой статус переводчика
	Ситуационные речевые клише
	Правила этикета, принятые в родной и иноязычных культурах
	Правила пребывания иностранных граждан на территории Российской Федерации
	Историко-культурные и географические достопримечательности региона
	Основы общей теории и практики перевода
	Родные языки; иностранные языки и (или) языки народов Российской Федерации и (или) языки малых народов
	Варианты и социолекты рабочих языков переводчика
	Профессиональная этика

1.2. Трудовая функция: Письменный перевод типовых официально-деловых документов. Код A/02.6 Уровень квалификации 6

Трудовые действия ТД.А. 1.2.	Определение типа исходного текста и его жанровой принадлежности
	Поиск аналогичных текстов по заданной тематике и (или) шаблонов
	Осуществление межъязыкового письменного перевода текста с использованием имеющихся шаблонов
	Саморедактирование текста перевода
	Оформление текста перевода в соответствии с требованиями, обеспечивающими аутентичность исходного формата
	Прохождение процедуры нотариального свидетельствования подлинности подписи переводчика на переводе документов
Необходимые умения НУ.А. 1.2.	Выполнять предпереводческий анализ исходного текста
	Выполнять поиск аналогичных текстов в справочной, специальной литературе
	Переводить с одного языка на другой письменно
	Сохранять коммуникативную цель и стилистику исходного текста
	Выполнять постпереводческий анализ текста
	Использовать текстовые редакторы и специализированное программное обеспечение для грамотного оформления текста перевода
	Оформлять текст перевода для нотариального заверения
Необходимые знания НЗ.А.1.2.	Алгоритм выполнения предпереводческого анализа
	Особенности перевода официально-деловых документов
	Родные языки; иностранные языки и (или) языки народов Российской Федерации и (или) языки малых народов
	Основы общей теории и практики перевода

	Терминология предметной области
	Онлайн-сервисы и программы для автоматического и автоматизированного перевода
	Алгоритм выполнения постпереводческого анализа текста
	Основы форматирования текстов в текстовом редакторе и специализированном программном обеспечении
	Профессиональная этика
	Основы нотариального делопроизводства в части, касающейся профессионального перевода

2. Обобщенная трудовая функция «Профессионально ориентированный перевод».

Код B, Уровень квалификации 6.

2.1. Трудовая функция Устный последовательный перевод

Код B/01.6 Уровень квалификации 6

Трудовые действия Т.Д.Б.2.1	Поиск необходимой информации по заданной тематике перевода
	Составление локального тематического словаря
	Осуществление межкультурной и межъязыковой коммуникации
Необходимые умения НУ.Б. 2.1.	Определять тематическую область исходного сообщения
	Систематизировать и осваивать новую лексику в кратчайшие сроки
	Определять стратегию перевода в соответствии с особенностями коммуникации и целью перевода
	Переводить с одного языка на другой
	Сохранять коммуникативную цель и стилистику исходного сообщения
	Быстро переходить с одного языка на другой
	Применять переводческую скоропись
	Использовать специфические технические коммуникативные средства (графики, диаграммы, схемы)
	Использовать вербальные и невербальные средства языка в зависимости от культурологического контекста
	Использовать коммуникативные техники, принятые в родной и иноязычных культурах
	Применять навыки публичных выступлений
	Пользоваться техническими средствами во время осуществления последовательного перевода
Необходимые знания НЗ.Б. 2.1	Специализированные информационно-справочные системы
	Способы быстрого запоминания новой лексики
	Теория устного перевода
	Теория и практика межкультурной коммуникации
	Родные языки; иностранные языки и (или) языки народов Российской Федерации и (или) языки малых народов
	Варианты и социолекты рабочих языков переводчика
	Терминология предметной области перевода
	Система переводческой скорописи
	Технологии проведения протокольных мероприятий

	Профессиональная этика
	Экстралингвистическая информация в соответствующей области знаний
	Деловой этикет
Особые условия допуска к работе	-
Другие характеристики	-

2.2. Трудовая функция. Письменный перевод (в том числе с использованием специализированных инструментальных средств) Код B/03.6

Трудовые действия ТД.Б. 2.2.	Предпереводческий анализ исходного текста и переводческого задания
	Подготовка в электронной форме вспомогательных материалов, необходимых для перевода и (или) локализации специальных текстов
	Осуществление межъязыкового и межкультурного перевода письменно
	Постредактирование машинного и (или) автоматизированного перевода, внесение необходимых смысловых, лексических, терминологических и стилистико-грамматических изменений
	Проверка качества перевода и его соответствия переводческому заданию
Необходимые умения НУ.Б. 2.2.	Находить, анализировать и классифицировать информационные источники в соответствии с переводческим заданием
	Планировать временные, финансовые и технологические ресурсы для выполнения переводческого задания
	Использовать программно-аппаратные средства локализации программного обеспечения
	Переводить с одного языка на другой письменно
	Подготавливать аннотации и рефераты иностранной литературы
	Осуществлять адаптацию текста на переводящем языке в соответствии с культурными особенностями определенного региона
	Использовать программно-аппаратные средства автоматизации процесса перевода
	Соблюдать требования отраслевых и внутренних стандартов качества перевода, руководств по фирменному стилю
	Применять методы, процедуры и программные средства контроля качества перевода специальных текстов и локализации программного обеспечения
Необходимые знания НУ.Б. 2.2.	Предметная область текстов в объеме, необходимом для осуществления качественного перевода
	Системы управления переводом
	Специальная теория перевода
	Частная теория перевода
	Родные языки; иностранные языки и (или) языки народов Российской Федерации и (или) языки малых народов
	Терминология предметной области перевода
	Технологии памяти переводов

	Системы управления качеством перевода
	Методы постредактирования машинного и (или) автоматизированного перевода
	Профессиональная этика
	Нормативные правовые акты в части, касающейся профессионального перевода и локализации программного обеспечения

6. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

6.1. По окончанию освоения программы выпускник должен обладать следующими универсальными компетенциями (УК ОС РУДН , направление «Лингвистика»):

Код и наименование УК ОС РУДН , направление Лингвистика , уроень бакалавриата	**Код и наименование индикатора достижения компетенции (версия 2025)**
УК-4. Способен к коммуникации в межличностном и межкультурном взаимодействии на русском (как иностранном) и иностранном(ых) языке(ах) на основе владения взаимосвязанными и взаимозависимыми видами репродуктивной и продуктивной иноязычной речевой деятельности, такими как аудирование, говорение, чтение, письмо и перевод в повседневно-бытовой, социокультурной, учебно-профессиональной, официально-деловой и научной сферах общения.	УК-4.1. Выбирает стиль делового общения, в зависимости от языка общения, цели и условий партнерства; УК-4.2. Адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия; УК-4.3. Осуществляет поиск необходимой информации для решения стандартных коммуникативных задач на русском и иностранном языках; УК-4.4. Выполняет перевод профессиональных текстов с иностранного языка на русский и обратно; УК-4.5. Ведет деловую переписку на русском и иностранном языках с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем и социокультурных различий в формате корреспонденции; УК-4.6. Использует диалог для сотрудничества в академической коммуникации общения с учетом личности собеседников, их коммуникативно-речевой стратегии и тактики, степени официальности обстановки; УК-4.7. Формирует и аргументирует собственную оценку основных идей участников диалога (дискуссии) в соответствии с потребностями совместной деятельности.
УК-5. Способен воспринимать	УК-5.1. Интерпретирует историю России в контексте мирового исторического развития;

Код и наименование УК ОС РУДН , направление Лингвистика , уроень бакалавриата	Код и наименование индикатора достижения компетенции (версия 2025)
межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философских контекстах	УК-5.2. Находит и использует при социальном и профессиональном общении информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп; УК-5.3. Учитывает при социальном и профессиональном общении по заданной теме историческое наследие и социокультурные традиции различных социальных групп, этносов и конфессий, включая мировые религии, философские и этические учения; УК-5.4. Осуществляет сбор информации по заданной теме с учетом этносов и конфессий, наиболее широко представленных в точках проведения исследовании; УК-5.5. Обосновывает особенности проектной и командной деятельности с представителями других этносов и (или) конфессий; УК-5.6. Придерживается принципов недискриминационного взаимодействия при личном и массовом общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции

6.2. По окончанию освоения программы выпускник должен обладать следующими общепрофессиональными компетенциями (ОПК ОС РУДН , направление «Лингвистика»):

Код и наименование УК	Код и наименование индикатора достижения компетенции
ОПК-3. Способен порождать и понимать устные и письменные тексты на изучаемом иностранном языке применительно к основным функциональным стилям в официальной и неофициальной сферах общения.	ОПК-3.1. Адекватно интерпретирует коммуникативные цели высказывания, полно выявляет релевантную информацию, адекватно идентифицирует принадлежность высказывания к официальному, нейтральному и неофициальному регистрам общения. ОПК-3.2. Корректно передает семантическую информацию, а также стилистическую и культурную коннотацию языковых единиц, используемых в устной и письменной коммуникации. ОПК-3.3. Адекватно использует лексико-грамматические и фонетические средства организации целого текста с соблюдением семантической, коммуникативной и структурной преемственности между частями устного и /или письменного высказывания.

Код и наименование УК	Код и наименование индикатора достижения компетенции
	ОПК-3.4. Достигает ясности, логичности, содержательности, связности, смысловой и структурной завершенности устных и/или письменных текстов в соответствии с языковой нормой, прагматическими и социокультурными параметрами коммуникации.
ОПК-4. Способен осуществлять межъязыковое и межкультурное взаимодействие в устной и письменной формах как в общей, так и профессиональной сферах общения.	ОПК-4.1. Адекватно идентифицирует лингвокультурную специфику вербальной и невербальной деятельности участников межкультурного взаимодействия. ОПК-4.2. Адекватно реализует собственные цели взаимодействия, учитывая ценности и представления, присущие культуре изучаемого языка. ОПК-4.3. Соблюдает социокультурные и этические нормы поведения, принятые в иноязычном социуме. ОПК-4.4. Корректно использует модели типичных социальных ситуаций и этикетные формулы, принятые в устной и письменной межъязыковой и межкультурной коммуникации.
ОПК-5. Способен работать с компьютером как средством получения, обработки и управления информацией для решения профессиональных задач.	ОПК-5.1. Корректно использует профильные информационные ресурсы информационно- телекоммуникационной сети «Интернет». ОПК-5.2. Использует рациональные приемы поиска и применения программных продуктов лингвистического профиля.

6.3. По окончанию освоения Программы выпускник должен обладать следующими профессиональными компетенциями:

Код и наименование УК	**Код и наименование индикатора достижения компетенции**	**Код и наименование проф. стандарта,** на основании которого сформулирована ПК
ПК -1 Владеет методикой предпереводческого анализа текста и подготовки к выполнению перевода, включая поиск информации в справочной, специальной литературе	ПК 1.1.Знает аспекты подготовки к выполнению перевода ПК 1.2. Умеет осуществлять поиск информации ПК 1.3. Умеет выявлять фрагменты текста и языковые единицы, требующие анализа и поиска адекватного контекстного эквивалента	04.015 Профстандарт «Специалист по переводу»
ПК-2. Способен осуществлять письменный профессионально-ориентированный перевод с соблюдением норм текста перевода, а также смысла и функционального назначения исходного текста.	ПК 2.1.Знает специфику использования переводческих технологий применительно к двуязычной коммуникации в административно-правовой сфере и научного юридического дискурса ПК.2.2. Умеет использовать обозначенные технологии применительно к разным жанрам коммуникации в правовой сферы и к текстам разных отраслей права	04.015 Профстандарт «Специалист по переводу»
ПК-3. Способен осуществлять профессионально-ориентированный устный последовательный перевод и устный перевод с листа с соблюдением норм текста перевода, а также смысла и функционального назначения исходного текста.	ПК 3.1. Знает особенности экстралингвистического контекста и языкового оформления продуктов устной коммуникации в административно-правовой и сфере и по юридической проблематике научно-исследовательского характера.	04.015 Профстандарт «Специалист по переводу»

6.4. Матрица компетенций образовательного стандарта, формируемых у выпускников программы и их корреляция с трудовыми функциями, умениями и знаниями профессионального стандарта в рамках содержания обучения

Модуль/Дисциплина	**Компетенции ОС РУДН Лингвистика, бакалавриат. 45.03.02.**

	(Выбор с учетом конкретной специализации программы кластера)		
	Универсальные	**Общепрофессиональные**	**Профессиональные**
	УК-4, УК-5 ОС РУДН Лингвистика, бакалавриат	ОПК -1, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5, ОПК-6 ОС РУДН Лингвистика, бакалавриат	ПК-1, ПК-2, ПК-3 04.015 Профстандарт «Специалист по переводу»
Общие дисциплины			
Практический курс иностранного языка	УК-4 ОС РУДН Лингвистика, бакалавриат	ОПК-3	
Практический курс профессионально-ориентированного иностранного языка	УК-4 ОС РУДН Лингвистика, бакалавриат		
Межкультурная коммуникация в официально-деловой и правовой сфере	УК-4, УК-5 ОС РУДН Лингвистика, бакалавриат	ОПК-4	
Специальные дисциплины			
Основы теории и практики перевода	УК-4		ПК-2
Теория перевода	УК-4		ПК-2, ПК-3
Практический курс профессионально ориентированного перевода	УК-4		ПК-2, ПК-3
ИКТ в переводе	УК-4, УК-5	ОПК-4	
Переводческий практикум	УК-4		ПК-2, ПК-3
Дисциплины по выбору (кафедра ИЯ экономического факультета)			
Редактирование экономических текстов	УК-4		ПК-2, ПК-3
Подготовка к международным сертификационным экзаменам	УК-4		

Реферирование и аннотирование профессионально ориентированных текстов	УК-4		ПК-1, ПК-2
Переводческая практика	УК-4	ОПК -1, ОПК-3, ОПК-4,	ПК-1, ПК-2
Итоговая аттестация	УК-4, УК-5	ОПК -1, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5	ПК-1, ПК-2, ПК-3
Трудовые функции А.Неспециализированный перевод Б.Профессионально ориентированный перевод	**Трудовые действия ТД А.1.1.;. 1.2; ТД Б.2.1;2.2.**	**Необходимые умения НУ.А. 1.1.;.1.2; НУ.Б. 2.1;2.2.**	**Необходимые знания НЗ.А. НЗ.Б 1.1.;.1.2; 2.1;2.2.**
Профессиональный стандарт «Специалист в области перевода» 04.015			

7. Сведения о кадровом обеспечении реализации образовательной программы

Кадровое обеспечение образовательной программы базируется на участии в образовательной деятельности ведущих ученых, привлечении молодых ученых, признанных специалистов-практиков, интернационализации научно-педагогического коллектива. Квалификация научно-педагогических работников оценивается на основе анализа их актуальных достижений в научной, педагогической и экспертной областях деятельности.

8. Сведения об условиях реализации образовательной программы Условия реализации образовательной программы обеспечиваются материально технической базой и всеми ресурсами Университета, соответствующими действующим правилам и нормам, с учетом потребностей всех видов учебной деятельности, предусмотренных образовательной программой, в том числе информационно-библиотечным комплексом РУДН,; доступом в электронную информационно-образовательную среду посредством информационно-коммуникационных технологий; необходимым лицензионным программным обеспечением; аудиторным фондом и иными помещениями; оборудованием и техническим средствами обучения; иными ресурсами.

Для обучающихся предусмотрена возможность зачета результатов освоения курсов других образовательных организаций в установленном порядке. проводится воспитательная работа в соответствии с рабочей программой воспитания в рамках единой университетской культурной и образовательной среды, которая обеспечивается научно образовательным и интеллектуальным потенциалом, современными образовательными и коммуникационными технологиями.

Основными формами учебных занятий являются интерактивные и практические занятия, в ходе которых регулярно проводятся кейс -анализ, имитационные, деловые и ролевые игры, дебаты, мастер-классы от потенциальных работодателей.

Приложение к рабочей программе
дисциплины (практики)

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы» (РУДН)

Экономический факультет

(наименование основного учебного подразделения)

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ)

Практический курс ИЯ

Рекомендована Комиссией РУДН по иностранным языкам для дополнительной профессиональной программы- программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Москва, 2025 г

Балльно-рейтинговая система оценки уровня знаний

Таблица соответствия баллов и оценок

Баллы БРС	Традиционные оценки РФ	Оценки ECTS
95 - 100	5	A
86 - 94		B
69 - 85	4	C
61 - 68	3	D
51 - 60		E
31 - 50	2	FX
0 - 30		F
51-100	Зачет	Passed

Правила применения БРС

- Раздел (тема) учебной дисциплины считается освоенной, если студент набрал более 50% от числа баллов, предусмотренных за данный раздел (тему).
- Студент не может быть аттестован по дисциплине, если им не освоены все темы всех разделов дисциплины.
- По решению преподавателя и с согласия студентов, не освоивших отдельные разделы (темы) изучаемой дисциплины, в течение учебного семестра могут быть повторно проведены мероприятия текущего контроля успеваемости или выданы дополнительные учебные задания по этим темам или разделам. При этом студентам за данную работу засчитывается минимально возможный положительный балл.
- При выполнении студентом дополнительных учебных заданий или повторного прохождения мероприятий текущего контроля, полученные им баллы засчитываются в конкретные темы. При этом итоговая сумма баллов не может превышать максимального количества баллов, установленного по данным темам.
- При подведении итогов семестровой промежуточной аттестации накопленные студентом баллы (по итогам семестра (модуля) и за аттестационные испытания) переводятся в традиционную оценку по четырехбалльной шкале (неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично) и в оценку ECTS (A, B, C, D, E, FX, F). Оценки «неудовлетворительно», «FX» и «F» в зачетную книжку не проставляются.
- Пользоваться мобильными телефонами и другими электронными техническими средствами во время занятий и при проведении текущего контроля успеваемости можно только с разрешения преподавателя.
- График проведения мероприятий текущего контроля успеваемости формируется в соответствии с календарным планом курса.
- Студенты обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем.
- Время, которое отводится студенту на выполнение мероприятия текущего контроля успеваемости, устанавливается преподавателем. По завершении отведенного времени студент должен сдать работу преподавателю, вне зависимости от того, завершена она или нет.
- Использование во время выполнения мероприятий текущего контроля успеваемости возможно только с разрешения преподавателя
- Отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости считается уважительным только в случае болезни студента, что подтверждается наличием у него медицинской справки, заверенной в КДЦ РУДН. Не позднее двух недель после выздоровления студент предъявляет справку преподавателю. В противном случае отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости признается не уважительным.

- Сдача мероприятий текущего контроля успеваемости по причине болезни студента проводится один раз в конце семестра (модуля) в день, установленный преподавателем.
- Итоговый контроль знаний проводится в форме теста и оценивается из 20 баллов независимо от оценки, полученной в модуле.
- Если в итоге за семестр (модуль) студент получил неудовлетворительную оценку, то студенту разрешается добор необходимого (до 51) количества баллов посредством повторного одноразового выполнения предусмотренных контрольных мероприятий (повторная переаттестация). Ликвидация задолженностей проводится по согласованию с деканатом в соответствии с действующими локальными нормативными актами.

Критерии оценки по дисциплине

“Отлично” (A, B)

Аудирование - понимает высказывание собеседника в распространенных стандартных ситуациях на разные темы (учеба, досуг, работа), извлекает необходимую информацию из различных аудио и видеотекстов следующих стилей: прагматического (объявления, прогноз погоды), публицистического (интервью, репортаж).
Чтение - понимает аутентичные тексты различных стилей (публицистический, художественный, научно-популярный, прагматический). Хорошо владеет основными видами чтения (ознакомительным, изучающим, поисковым). Понимает описание событий, чувств, намерений в письмах личного характера.
Письмо - умеет писать простые связные тексты. Умеет написать письмо личного характера, сообщая о своих впечатлениях и личных переживаниях. Умеет заполнять анкету, письменно излагать сведения о себе в форме, принятой в стране изучаемого языка, делать целевые выписки из текста.
Говорение:
Диалог - умеет без предварительной подготовки вести диалог, используя оценочные суждения в ситуациях официального и неофициального общения, участвовать в обсуждении проблем в связи с прочитанным/прослушанным иноязычным текстом, соблюдая правила речевого этикета.
Монолог - умеет строить связные высказывания о своих личных впечатлениях, событиях, о своем окружении. Может представить социокультурный портрет своей страны и стран изучаемого языка. Умеет кратно обосновать и объяснить свои взгляды и намерения. Умеет подробно изложить содержание прочитанного текста.
Перевод – умеет осуществлять переводческий анализ текста, определять цель перевода, характер его рецепторов и тип переводимого текста; выбирать общую стратегию перевода с учетом его цели и типа оригинала, уметь осуществлять письменный (в ограниченном объеме устный) перевод текстов, относящихся к сфере основной профессиональной деятельности; пользоваться при переводе новыми информационными технологиями. использовать основные способы и приемы достижения смысловой и стилистической адекватности; правильно оформлять текст перевода в соответствии с нормами и узусом, типологией текстов на языке перевода; профессионально пользоваться словарями, справочниками, базами данных и другими источниками дополнительной информации.

«Хорошо» (C)
Аудирование - понимает основные положения четко произнесенных высказываний по изученным ранее темам. Понимает основную мысль аудио и видеотекстов прагматического и публицистического стилей.
Чтение - понимает полуаутентичные (адаптированные или несложные) тексты различных стилей (публицистический, художественный, научно-популярный, прагматический). Может

пользоваться основными видами чтения (ознакомительным, изучающим, поисковым). Понимает несложные письма личного характера.

Письмо - умеет писать простые тексты по изученным ранее темам. Умеет писать письмо личного характера. Умеет заполнять анкету, делать несложные выписки из иноязычного текста.

Говорение:

Диалог - может участвовать в диалоге без предварительной подготовки на знакомую и хорошо изученную ранее тему (семья, хобби, работа, путешествия, друзья) в среднем речевом темпе. Может беседовать о себе, своих планах.

Монолог - может строить простые связные высказывания в рамках изученной тематики и проблематики. Может кратко изложить содержание прочитанного текста и выразить к нему свое отношение.

Перевод – умеет осуществлять переводческий анализ текста, определять цель перевода, характер его рецепторов и тип переводимого текста; выбирать общую стратегию перевода с учетом его цели и типа оригинала, уметь осуществлять письменный перевод текстов, относящихся к сфере основной профессиональной деятельности; пользоваться при переводе новыми информационными технологиями. профессионально пользоваться словарями, справочниками, базами данных и другими источниками дополнительной информации;

«Удовлетворительно» (D)

Аудирование - понимает основные положения четко произнесенных высказываний по изученным ранее темам. Понимает основную мысль аудио и видеотекстов прагматического и публицистического стилей.

Чтение - понимает полуаутентичные (адаптированные или несложные) тексты различных стилей (публицистический, художественный, научно-популярный, прагматический). Может пользоваться основными видами чтения (ознакомительным, изучающим, поисковым). Понимает несложные письма личного характера.

Письмо - умеет писать простые тексты по изученным ранее темам. Умеет писать письмо личного характера. Умеет заполнять анкету, делать несложные выписки из иноязычного текста.

Говорение:

1. **Диалог** - может участвовать в диалоге без предварительной подготовки на знакомую и хорошо изученную ранее тему (семья, хобби, работа, путешествия, друзья) в среднем речевом темпе. Может беседовать о себе, своих планах.

Монолог - может строить простые связные высказывания в рамках изученной тематики и проблематики. Может кратко изложить содержание прочитанного текста и выразить к нему свое отношение.

Перевод – умеет осуществлять переводческий анализ текста, определять цель перевода, характер его рецепторов и тип переводимого текста; выбирать общую стратегию перевода, уметь осуществлять письменный перевод текстов; пользоваться при переводе новыми информационными технологиями. Пользоваться словарями, справочниками, базами данных и другими источниками дополнительной информации;

«Неудовлетворительно» (F+)

Аудирование - относительно точно понимает коммуникативный посыл собеседника в распространенных стандартных ситуациях повседневного общения, при этом речь говорящих должна быть четкой и медленной. Понимает отдельные фразы, употребительные выражения в аудио и видеотекстах прагматического и публицистического стилей.

Чтение - понимает полуаутентичные тексты, построенные на частотном языковом материале повседневного и профессионального общения. Может использовать основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое). Может найти конкретную информацию в рекламах, меню, расписаниях.

Письмо - может заполнить несложную анкету, используя основные сведения про себя (имя, возраст, место проживания и т.д.). Может написать короткое личное письмо, используя просты выражения и изученные ранее фразы.

Говорение:

Диалог - может общаться в простых типичных ситуациях в рамках хорошо знакомых тем используя краткие высказывания и речевые клише. Темп речи медленный.

Монолог - может кратко рассказать о себе, своей семье, учебе, используя простые фразы и предложения. Может передать основную идею прочитанного текста.

Перевод – умеет осуществлять переводческий анализ текста, определять цель перевода, характер его рецепторов и тип переводимого текста; выбирать общую стратегию перевода, уметь осуществлять письменный перевод текстов; пользоваться при переводе новыми информационными технологиями. Пользоваться словарями.

(F)

Курс не усвоен. Студент демонстрирует лишь отрывочные знания, не сформированы основные умения и навыки. Требуется повтор курса.

Примеры заданий рубежной аттестации

Таблица распределения баллов

Вопрос	Баллы 30
Лексико-грамматический тест	5
Аудирование	5
Письмо	8
Чтение	5
Говорение	7

Английский язык

VOCABULARY AND GRAMMAR TEST

Task 1. Choose the best answer to complete the gaps in the sentences below.

Synonyms for business and employment

1. Joshua and Michael inherited a small company from their father. Their ..... is packing meat and selling it wholesale.
   (a) employment
   (b) appointment
   (c) craft
   (d) business
2. Marylyn was heartbroken when she found out that her husband had been having an ..... with his secretary for a long time.
   (a) occupation
   (b) involvement
   (c) affair
   (d) engagement
3. Peter is a blacksmith by ..... but presently he is unemployed.
   (a) business
   (b) career
   (c) occupation
   (d) art
4. I noticed that you visit Holland very often. Do you go there on ..... or for pleasure?

(a) work
(b) job
(c) calling
(d) business

5. Stay out of this problem and do not interfere, please! It's none of your .....!
(a) job
(b) business
(c) action
(d) work

6. We are proud that all our students graduated and found ..... in good companies and at good wages.
(a) employment
(b) commerce
(c) calling
(d) duty

7. This orchestra is one of the best in the country and they have many concert ..... each month.
(a) engagements
(b) duties
(c) missions
(d) affairs

8. Samantha truly believes that it is her ..... to become a doctor. She feels she was born for it.
(a) job
(b) calling
(c) engagement
(d) appointment

9. Although I don't feel it as my calling, I have decided to choose my mother's ..... and become a lawyer. I know this will make her happy.
(a) business
(b) profession
(c) trade
(d) employment

10. Julia is a young lawyer and she has just got her first promotion but she is resolved to make a distinguished ..... in the legal profession.
(a) calling
(b) career
(c) art
(d) pursuit

Критерии оценивания

Лексико-грамматический тест – 5 баллов

Критерии оценки ответа	**Баллы**	
	Ответ не соответствует критерию	**Ответ полностью соответствует критерию**
Вопрос 1. Ответ является верным	0	0,5

LISTENING TEST

Task 1. Listen to the dialogue. Then choose the correct answer to each question.

What Were You Doing?

Betsy: I telephoned you yesterday afternoon but you didn't answer? Where were you?
Brian: I was in another room when you called. I didn't hear the phone ringing until it was too late.

Betsy: What were you working on?
Brian: I was photocopying a report that I needed to send to a client. What were you doing when you telephoned?

Betsy: I was looking for Tom and couldn't find him. Do you know where he was?
Brian: Tom was driving to a meeting.

Betsy: Oh, I see. What did you do yesterday?
Brian: I met the representatives from Driver's in the morning. In the afternoon, I worked on the report and was just finishing when you telephoned. What did you do?

Betsy: Well, at 9 I had a meeting with Ms Anderson. After that, I did some research.
Brian: Sounds like a boring day!

Betsy: Yes, I don't really like doing research. But it needs to be done.
Brian: I agree with you on that, no research - no business!

Betsy: Tell me about the report. What do you think of it?
Brian: I think the report is a good. Tom believes it's good, too.

Betsy: I know that every report you write is excellent.
Brian: Thank you Betsy, you are always a good friend!

1. What was Brian doing when Betsy telephoned?
a) He was photocopying a report.
b) He was having a coffee-break.
c) He was at a meeting.

2. What was Betsy doing when she telephoned Brian?
a) She was writing a report.
b) She was looking for Tom.
c) She was planning a meeting.

3. What did Brian do yesterday morning?
a) He worked on the report.
b) He drove to a meeting.
c) He met representatives from Driver's.

4. When did Betsy have a meeting with Ms Anderson?
a) this afternoon
b) yesterday afternoon
c) yesterday morning

5. Betsy thinks Brian does excellent work.
a) true
b) false
c) doesn't say

Критерии оценивания

Аудирование – 5 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы	
	Ответ не соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Вопрос 1. Ответ является верным	0	1

READING TEST

Task 1. Read the text and then choose the best option in the tasks below.

The Hitchhiker

As Andrea turned off the motorway onto the road to Brockbourne, the small village in which she lived, it was four o'clock in the afternoon, but already the sun was falling behind the hills. At this time in December, it would be completely dark by five o'clock. Andrea shivered. The interior of the car was not cold, but the trees bending in the harsh wind and the patches of yesterday's snow still heaped in the fields made her feel chilly inside. It was another ten miles to the cottage where she lived with her husband Michael, and the dim light and wintry weather made her feel a little lonely. She would have liked to listen to the radio, but it had been stolen from her car when it was parked outside her office in London about two weeks ago, and she had not got around to replacing it yet.

She was just coming out of the little village of Mickley when she saw the old lady, standing by the road, with a crude hand-written sign saying "Brockbourne" in her hand. Andrea was surprised. She had never seen an old lady hitchhiking before. However, the weather and the coming darkness made her feel sorry for the lady, waiting hopefully on a country road like this with little traffic. Normally, Andrea would never pick up a hitchhiker when she was alone, thinking it was too dangerous, but what was the harm in doing a favor for a little old lady like this? Andrea pulled up a little way down the road, and the lady, holding a big shopping bag, hurried over to climb in the door which Andrea had opened for her.

When she did get in, Andrea could see that she was not, in fact, so little. Broad and fat, the old lady had some difficulty climbing in through the car door, with her big bag, and when she had got in, she more than filled the seat next to Andrea. She wore a long, shabby old dress, and she had a yellow hat pulled down low over her eyes. Panting noisily from her effort, she pushed her big brown canvas shopping bag down onto the floor under her feet, and said in a voice which was almost a whisper, "Thank you dearie -- I'm just going to Brockbourne."

"Do you live there?" asked Andrea, thinking that she had never seen the old lady in the village in the four years she had lived there herself.

"No, dearie," answered the passenger, in her soft voice, "I'm just going to visit a friend. He was supposed to meet me back there at Mickley, but his car won't start, so I decided to hitchhike -- there isn't a bus until seven, and I didn't want to wait. I knew some kind soul would give me a lift."

Something in the way the lady spoke, and the way she never turned her head, but stared continuously into the darkness ahead from under her old yellow hat, made Andrea uneasy about this strange hitchhiker. She didn't know why, but she felt instinctively that there was something wrong, something odd, something....dangerous. But how could an old lady be dangerous? it was absurd.

Careful not to turn her head, Andrea looked sideways at her passenger. She studied the hat, the dirty collar of the dress, the shapeless body, the arms with their thick black hairs....

Thick black hairs?

Hairy arms? Andrea's blood froze.

This wasn't a woman. It was a man.

At first, she didn't know what to do. Then suddenly, an idea came into her racing, terrified brain. Swinging the wheel suddenly, she threw the car into a skid, and brought it to a halt.

"My God!" she shouted, "A child! Did you see the child? I think I hit her!"

The "old lady" was clearly shaken by the sudden skid. "I didn't see anything dearie," she said. "I don't think you hit anything."

"I'm sure it was a child!" insisted Andrea. "Could you just get out and have a look? Just see if there's anything on the road?" She held her breath. Would her plan work?

It did. The passenger slowly opened the car door, leaving her bag inside, and climbed out to investigate. As soon as she was out of the vehicle, Andrea gunned the engine and accelerated madly away. The car door swung shut as she rounded a bend, and soon she had put a good three miles between herself and the awful hitchhiker.

It was only then that she thought about the bag lying on the floor in front of her. Maybe the bag would provide some information about the real identity about the old woman who was not an old woman. Pulling into the side of the road, Andrea lifted the heavy bag onto her lap and opened it curiously.

It contained only one item -- a small hand axe, with a razor-sharp blade. The axe, and the inside of the bag, were covered with the dark red stains of dried blood.

Andrea began to scream.

1. Where did Andrea work?
a) Brockbourne
b) Mickley
c) London
d) the text doesn't say

2. How was Andrea feeling as she drove home?
a) happy
b) afraid
c) lonely
d) hot

3. Why didn't she listen to the radio?
a) The radio had been stolen from her car.
b) She liked peace and quiet.
c) The radio was broken.
d) There was a strike at the radio station.

4. Why did she stop to give the old lady a ride?
a) It was a cold evening.
b) Andrea felt lonely.
c) She felt sorry for the lady.
d) All of the above.

5. Where did the lady want to go?
a) Brockbourne
b) Mickley
c) London
d) The text doesn't say

6. What made Andrea afraid when she looked at the old lady?
a) She had a moustache.

b) She had a hard voice like a man.
c) She had a shopping bag.
d) She had hairy arms.

7. Why did Andrea suddenly stop the car?
a) She thought she had hit a child in the road.
b) She skidded on some ice in the road.
c) She wanted to trick the passenger into getting out.
d) She was so afraid that she couldn't concentrate, and she nearly had a crash.

8. What did Andrea do when the "old lady" got out?
a) waited for her
b) drove away quickly
c) opened her bag
d) switched off the engine

9. Why did Andrea look in the old lady's bag?
a) She wanted to steal what was in it.
b) She wanted to find her address so that she could send the bag back to her.
c) She wanted to borrow the old lady's tools.
d) She wanted to find out who the strange passenger was.

10. What was the "old lady" probably going to do to Andrea?
a) nothing
b) kill her
c) give her an axe
d) visit her in Brockbourne

Критерии оценивания

Чтение – 5 баллов

Критерии оценки ответа	**Баллы**	
	Ответ не соответствует критерию	**Ответ полностью соответствует критерию**
Вопрос 1. Ответ является верным	0	0,5

WRITING TEST

Write an essay of not more than 250 words using the following prompt.

Prompt:
There is usually a kernel of truth in the words Oscar Wilde puts in the mouth of his most outrageous characters – they wouldn’t be funny otherwise. One such gem that is worth pondering is: The only thing to do with good advice is to pass it on. It is never of any use to oneself.

Assignment:
Is it true that when we most need advice we are least willing to listen to it? Or is good advice always welcome? Plan your response, and then write an essay...

Письмо – 8 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы		
	Ответ не соответствует критерию	**Ответ частично соответствует критерию**	**Ответ полностью соответствует критерию**
Содержание высказывания передано полностью, используемый словарный запас соответствует поставленной задаче	0	1,5	3
Обучающийся использует основные способы и приемы достижения смысловой и стилистической адекватности	0	1	2
Обучающийся использует грамматические структуры в соответствии с поставленной задачей. Практически отсутствуют ошибки.	0	1	2
Обучающийся использует этикетные формы и клише, соответствующие официально-деловому стилю.	0	0,5	1

SPEAKING TEST

LANGUAGE LEARNING

Describe "the good language learner" according to the following criteria:

- woman or man
- old or young
- extrovert or introvert
- other characteristics
- habits
- abilities (including study skills)
- motivation and interests

Discuss with your partner in what ways you are good or bad language learners. Are you satisfied with the way languages are taught in your country? How many languages can you speak and how well can you speak them?

Говорение – 7 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы		
	Ответ не соответствует критерию	**Ответ частично соответствует критерию**	**Ответ полностью соответствует критерию**
Содержание высказывания передано полностью, используемый словарный запас соответствует поставленной задаче	0	1,5	3

Обучающийся использует основные способы и приемы достижения смысловой и стилистической адекватности	0	1	2
Обучающийся использует грамматические структуры в соответствии с поставленной задачей. Практически отсутствуют ошибки.	0	1	2

Итальянский язык

TEST DI VOCABOLARIO E GRAMMATICA

Attività 1. Scegliete la risposta migliore per completare le frasi seguenti.

1. Completa le frasi con gli articoli determinativi.

1)..... computer è nuovo.
2)..... alfabeto italiano ha ventuno lettere.
3)..... studenti sono a scuola.
4)..... lingua tedesca è molto difficile.

(1)	(2)	(3)	(4)
a) Lo	a) L’	a) Le	a) Le
b) Il	b) Lo	b) Il	b) La
c) La	c) Gli	c) Gli	c) Lo

2. Completa il breve dialogo con la giusta domanda.

● .....
○ Siamo di Torino.
a) Di dove siete?
b) Di dove sono?
c) Da dove siamo?

3. Completa la frase con le corrette forme verbali.

Antonio perché (1)..... così poco? Non (2)..... bene?

(1)	(2)
a) mangi	a) stia
b) mangiai	b) stai
c) mangia	c) sto

4. Indica la battuta corretta per rifiutare l’invito.

● Francesco, che ne dici di andare allo stadio domenica?
○ .....
a) Perché no? È una bella idea.
b) Purtroppo questo fine settimana sono fuori città.
c) Volentieri!

5. Completa la frase con le giuste preposizioni articolate.

Il sabato i negozi aprono (1)..... 9 e chiudono (2)..... 15.

(1)	(2)
a) alle	a) alle
b) delle	b) dalle
c) tra le	c) con le

Критерии оценивания

Лексико-грамматический тест – 5 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы	
	Ответ не соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Вопрос 1. Ответ является верным	0	0,5

PROVA D'ASCOLTO

Ascolta il testo e scegli la risposta giusta.

− Buongiorno signore mi può aiutare?
− Sì. certo.
− Mi può dire dove è una farmacia?
− Sì, dietro la piazza.
− È lontano?
− No, continui per questa strada e alla fine giri a destra.
− Grazie, signore, lei è molto gentile!
− È la prima volta che viene ad Arezzo?
− Sì, mi ha inviato un’amica, abito nella sua casa in campagna.
− Bello. Quanto resta ad Arezzo?
− Due mesi. Voglio scrivere un libro.
− Ma allora lei è una scrittrice!

1. La signora cerca
A) un negozio.
B) una farmacia.
C) un museo.
2. Il signore dice alla signora di raggiungere la piazza
A) a piedi.
B) in taxi.
C) con l’autobus.
3. Secondo la signora, il signore è
A) gentile.
B) attento.
C) bello.
4. La signora abita
A) in un appartamento in affitto.
B) in albergo.
C) in casa di un’amica.
5. La signora resta ad Arezzo per
A) una settimana.
B) due mesi.
C) un anno.

Критерии оценивания

Аудирование – 5 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы	
	Ответ не соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Вопрос 1. Ответ является верным	0	1

PROVA DI LETTURA

Leggi il testo e scegli la risposta giusta.

Oggi è sabato e Michela va a fare la spesa. Fra poco arriva Alessandro, e lei vuole preparare qualcosa di buono per tutta la famiglia. Per primo vuole fare la pasta al ragù, per secondo la carne con le verdure e per finire un po' di frutta. Prima va dal fornaio per comprare il pane fresco e qualche cornetto per la colazione. Poi va in macelleria, compra mezzo chilo di carne macinata e un pezzo di maiale. Dopo va al supermercato per prendere tutto il resto: tre etti di parmigiano per la pasta, lo yogurt magro per Chiara che non mangia nient'altro, una tavoletta di cioccolata e le patatine per Fabrizio che non ne può fare a meno, una bottiglia di vino rosso e qualche lattina di birra per suo marito, un po' di prosciutto crudo per Alessandro che ne va matto, e magari un pacchetto di biscotti per sé.

Arriva alla cassa con il carrello pieno, fa la fila, paga e esce dal supermercato. Però, mentre mette tutti i sacchetti nella macchina, si ricorda che a casa non c'è più zucchero e il latte è scaduto. Deve ritornare al supermercato. Quando arriva (per la seconda volta) alla cassa, ha di nuovo il carrello pieno: a parte il latte e lo zucchero c'è anche un vasetto di Nutella, due pacchi di riso in offerta speciale, un vasetto di sottaceti che sono tanto buoni, un pacco di caffè e i tovaglioli di carta che fanno sempre comodo. Paga con la carta di credito (perché non ha più contanti) e esce.

Ormai è stanca e vuole andare a casa, ma deve comprare ancora la frutta e la verdura di contorno per il secondo. Decide di andare al mercato, che è dall'altra parte della città. Lì compra un chilo di pomodori, mezzo chilo di zucchine, un po' di carote, l'insalata, una decina di arance e l'uva. Sono altri due sacchetti pieni di roba e pesante, che deve portare fino alla macchina. Guarda l'orologio: è già l'una, deve tornare subito a casa e cominciare a cucinare.

Ma quando arriva alla sua macchina vede che è bloccata da un'altra macchina, una Fiat, e perciò non può uscire dal parcheggio. Michela comincia a chiedere in giro chi è il proprietario della Fiat, ma nessuno lo sa. Telefona a casa ma non risponde nessuno: suo marito è ancora in ufficio, oggi ha un appuntamento con un cliente, Fabrizio è a giocare a calcio con gli amici e Chiara è in bagno con la musica accesa, e non sente niente.

Michela è così arrabbiata che vuole chiamare la polizia, ma alla fine arriva un'altra signora e dice che la Fiat è sua. Michela comincia a dire che non si può parcheggiare la macchina così, ma la signora non risponde niente e parte tranquilla. Un quarto d'ora più tardi Michela arriva finalmente a casa e trova Alessandro che dice: "Ciao mamma! Che c'è da mangiare oggi? Ho una fame!"

1. Cosa vuole preparare Michela per tutta la famiglia?
a) Pasta al pesto
b) Pasta al burro
c) Pasta al ragù
d) Pasta alla carbonara

2. Cosa compra Michela alla macelleria?
a) Pollo arrosto
b) Salsicce

c) Carne macinata
d) Bistecca di manzo

3. Chi non mangia nient'altro oltre allo yogurt magro?
a) Michela
b) Alessandro
c) Fabrizio
d) Chiara

4. Per cosa si è accorto di dover tornare al supermercato?
a) Per comprare latte fresco
b) Per acquistare più pane
c) Per prendere una pianta
d) Per comprare zucchero

5. Cosa ha aggiunto al suo carrello alla seconda visita al supermercato?
a) Una bottiglia di vino
b) Una scatoletta di tonno
c) Un vasetto di Nutella
d) Un barattolo di salsa di pomodoro

6. Come ha pagato alla seconda visita al supermercato?
a) Con assegni
b) In contanti
c) Con la carta di credito
d) Con buoni pasto

7. Cosa deve comprare Michela ancora per completare il pasto?
a) Pizza
b) Gelato
c) Frutta e verdura
d) Dolci

8. Quali prodotti di frutta ha comprato Michela al mercato?
a) Mele e pere
b) Banane e limoni
c) Arance e uva
d) Fragole e mirtilli

9. Perché Michela non può uscire dal parcheggio con la sua macchina?
a) La sua auto non parte
b) La batteria della sua macchina è scarica
c) Un'altra macchina blocca la sua
d) Ha perso le chiavi dell'auto

10. Come reagisce la signora proprietaria della Fiat alle osservazioni di Michela sul parcheggio?
a) Chiede scusa e si sposta
b) Risponde in modo scortese
c) Ignora Michela e se ne va
d) Chiede aiuto alla polizia

Критерии оценивания

Чтение – 5 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы	
	Ответ не соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Вопрос 1. Ответ является верным	0	0,5

PROVA DI SCRITTURA

Scrivi un messaggio a un tuo amico italiano o a una tua amica italiana. Lo/la inviti a cena fuori con te questa sera. Devi scrivere da 50 a 80 parole.

Письмо – 8 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы		
	Ответ не соответствует критерию	Ответ частично соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Содержание высказывания передано полностью, используемый словарный запас соответствует поставленной задаче	0	1,5	3
Обучающийся использует основные способы и приемы достижения смысловой и стилистической адекватности	0	1	2
Обучающийся использует грамматические структуры в соответствии с поставленной задачей. Практически отсутствуют ошибки.	0	1	2
Обучающийся использует этикетные формы и клише, соответствующие официально-деловому стилю.	0	0,5	1

PROVA ORALE

APPRENDIMENTO DELLA LINGUA

Descrivi "il bravo studente di lingue" secondo i seguenti criteri:

- donna o uomo
- vecchio o giovane
- estroverso o introverso
- altre caratteristiche
- abitudini
- abilità (comprese le capacità di studio)
- motivazione e interessi

Discuti con il tuo partner in che modo siete bravi o cattivi studenti di lingua. Sei soddisfatto del modo in cui vengono insegnate le lingue nel tuo paese? Quante lingue sai parlare e quanto bene le sai parlare?

Говорение – 7 баллов

Критерии оценки ответа	**Баллы**		
	Ответ не соответствует критерию	**Ответ частично соответствует критерию**	**Ответ полностью соответствует критерию**
Содержание высказывания передано полностью, используемый словарный запас соответствует поставленной задаче	0	1,5	3
Обучающийся использует основные способы и приемы достижения смысловой и стилистической адекватности	0	1	2
Обучающийся использует грамматические структуры в соответствии с поставленной задачей. Практически отсутствуют ошибки.	0	1	2

Немецкий язык

I. Was passt?

1.
Was machst du gern?
——————————— Ich _____.
a) gern fernsehen b) sehe gern fern c) sehe fern gern
2.
Wann ist die Praxis geöffnet?
——————————— _____ 8 Uhr 30 _____ 16 Uhr 30.
a) Von ... bis b) Um ... am c) Am ... um
3.
Was machst du _____ Freitag?
——————————— Da habe ich _____ 15 Uhr einen Englischkurs. Warum fragst du?
a) bis ... am b) am ... um c) in der ... von
4.
Hast du _____ Lieblingsfilm?
——————————— Ja, Metropolis. Der Film ist super!
a) ein b) der c) einen
5.
Wie findest du den Skianzug?
——————————— Schön. Aber ich brauche _____ Skianzug.
a) kein b) nicht c) keinen
6.
Was ist dein Hobby?
——————————— Lesen. _____ auch gern?
a) Hast du b) Liest du c) Machst du
7.

Hast du den Wein nicht dabei?
_____ .
a) Doch b) Nicht c) Keinen

II. Hören Sie den Dialog. Welche Antwort ist richtig?

1.
Wie spät ist es?
a) Dreizehn Uhr
b) Drei Uhr
Gleich drei Uhr

2.
Wie fährt die Frau zur Arbeit?
a) Mit dem Auto
b) Mit dem Fahrrad
c) Mir dem S-Bahn

3.
Wie kommt die Frau zum Bahnhof?
a) Immer geradeaus
b) Am großen Haus rechts
c) Zu dem großen Haus

Dialog 1
Kollege: Ach, ist der Tag lang heute!
Kollegin: Ja, hoffentlich ist bald Schluss.
Kollege: Hoffentlich. Wie viel Uhr ist es denn?
Kollegin: Gleich drei.
Kollege: Was, erst?

Dialog 2
Mann: Fahren Sie mit der S-Bahn zur Arbeit?
Frau: Nein, ich habe ein Auto.
Mann: Und Ihr Mann?
Frau: Er fährt gern mit dem Fahrrad.
Mann: Oh toll. Dann gibt es ja kein Problem.

Dialog 3
Passantin: Entschuldigung, ich will zum Bahnhof. Wie komme ich da hin?
Passant: Da sind Sie hier ganz richtig. Sehen Sie das große Haus dart vorne?
Passantin: Ja, ist das schon der Bahnhof?
Passant: Nein, dort gehen Sie nach rechts. Und dann immer geradeaus.
Passantin: Also, am großen Haus rechts, vielen Dank.

III. Lesen sie den Text.
BLA-Schule
Schellingstraße 11
80799 München

Sehr geehrter Herr Sung,

Sie möchten Informationen über Deutschkurse an unserer Schule.
Unsere nächsten Kurse beginnen im September und hören im Dezember auf. Unterricht ist von

Montag bis Freitag, von 9.00 bis 13.00 Uhr.
Sie können im Hotel wohnen oder bei einer Familie. Kurs/Hotel/Mittagessen kosten 1500 Euro. Kurs/Familie/Essen kosten 1000 Euro.

Wir bieten acht verschiedene Kurse an. Deshalb müssen Sie bei Ihrer Ankunft zuerst einen Test machen. So können wir Ihnen dann den richtigen Kurs geben.

Vielen Dank für Ihr Interesse.
Mit freundlichen Grüßen

Anke Kurz
Assistentin

Richtig oder falsch? Kreuzen Sie an.

Neue Kurse fangen im September an.	richtig	falsch
Am Samstag ist kein Unterricht.	richtig	falsch
Man kann zur gleichen Zeiten acht Kurse besuchen.	richtig	falsch

IV. Schreiben
Sie wollen mach Leipzig fahren. Schreiben Sie eine E-Mail an die Touristeninformation in Leipzig. Sagen Sie:
- Wann Sie Leipzig besuchen.
- Fragen nach Hotelpreisen.
- Fragen nach Sehenswürdigkeiten.

V. Sprechen

Fragen formulieren und beantworten.

Beispiel:
Schwester.
Wie viele Schwestern hast du?

Oder:
Sonntag.
Was macht deine Familie am Sonntag?

VI. Übersetzen Sie.
Der frühere Minister Cheikh Abdallahi hat die Präsidentschaftswahl in Mauretanien gewonnen. Somit ist das erste mauretanische Experiment in Sachen Demokratie zu einem Abschluss gekommen. Der frühere Minister wurde zum neuen Präsidenten des nordwestafrikanischen Wüstenstaates gewählt. Wie das Ministerium am Montag mitteilte, bekam der 69-jährige Wirtschaftsexperte bei der Wahl 52,85 Prozent der Stimmen. Der Oppositionsführer bekam bei der Abstimmung am Sonntag 47,15 Prozent der Stimmen. Die Wahlbeteiligung betrug 67 Prozent.

Французский язык
Devoir 1. Lecture
Lisez le texte et dites si les phrases ci-dessous correspondent aux idées du texte.

Enseignement précoce

L' enseignement précoce comprend l'école maternelle et l'école primaire.

L'école maternelle est souvent considérée comme la plus belle réussite du système éducatif français. Cette école accueille les enfants à partir de deux ans et jusqu'à six ans. Elle n'est pas obligatoire, mais pratiquement tous les enfants de trois à six ans vont à l'école.

Les enfants sont répartis en trois sections. La petite section (de deux à quatre ans) est entièrement consacrée au jeu. La moyenne section (de quatre à cinq ans) est centrée sur l'expression orale, les activités manuelle et corporelle. La grande section (cinq - six ans) prépare à l'apprentissage de la lecture, de l'écriture et du calcul.

L'école primaire est obligatoire. Elle dure cinq années, soit de six à onze ans.

Les enfants vont à l'école quatre jours par semaine, plus le samedi matin. Ils sont libres le mercredi et le dimanche.

Toutes **les classes** sont maintenant **mixtes,** même lorsque sur la façade des écoles on lit encore les anciennes inscriptions «Ecole de garçons», «Ecole de filles». C'est généralement le même instituteur qui enseigné toutes les matières dans une classe: français, mathématiques, **histoire-géographie,** éducation physique, disciplines artistiques, etc.

1. L' enseignement précoce c'est l'enseignement à l'école maternelle.
a) oui b) non
2. Les enfants à partir de deux ans sont obligés à fréquenter l'école maternelle.
a) oui b) non
3. Les enfants sont groupés en sections en fonction de l'âge.
a) oui b) non
4. Les enfants sont groupés en sections en fonction des capacités intellectuelles.
a) oui b) non
5. L'école primaire succède à l'école maternelle.
a) oui b) non
6. Les garçons et les filles étudient ensemble.
a) oui b) non
7. Il n'y a qu'un instituteur dans la classe.
a) oui b) non

Devoir 2. Ecoute

Ecoutez les étudiants de différents pays sont venus à Paris pour apprendre le français. L'aninateur leur pose des questions. Cochez la bonne réponse.

L'ANIMATEUR : Michael, pourquoi avez-vous besoin de connaître le français ?
MICHAEL : Pourquoi ? Parce que je vais souvent en Algérie pour les affaires, mais aussi au Maroc et au Sénégal. Ce sont tous des pays francophones.
L'ANIMATEUR : Et vous, Michiko ?
MICHIKO : Moi, j'aime beaucoup la littérature française. D'ailleurs, dans la librairie, nous avons quelques livres français. Lire Balzac en français, pour moi, c'est difficile, mais c'est un plaisir. D'une façon générale, je me passionne pour la culture française et, dès que possible, je vais en vacances à Paris.
L'ANIMATEUR : Gabriela...
GABRIELA : J'apprends le français parce que Barcelone n'est pas loin de la France et que, dans l'hôtel, nous avons beaucoup de clients français. C'est important de connaître la langue du client.
L'ANIMATEUR : Emma...
EMMA : Dans l'école, nous devons obligatoirement étudier deux langues étrangères. Moi, j'étudie l'anglais et le français et à la fin de l'année nous avons un examen. Et puis, vous savez, nous sommes un petit pays commerçant et peu de gens dans le monde parlent le néerlandais. Pour faire du commerce international, c'est important de parler plusieurs

langues.
L'ANIMATEUR : Tom...
Tom : Dans la haute couture, il y a beaucoup de magazines professionnels écrits en français. Je dois donc lire en en français pour bien m'informer. Et n'oubliez pas aussi que je vis dans un pays francophone et je dois parler français tous les jours. Les Québécois apprécient les Américains qui parlent français.
L'ANIMATEUR : Omar...
OMAR : Chez Lafarge, il est important de connaître le français pour bien communiquer avec les collègues français, pour progresser à l'intérieur de l'entreprise et d'une façon générale, pour comprendre la culture de l'entreprise. Connaître la langue, ça aide à comprendre la culture, vous ne croyez pas ?

À votre avis, qui a besoin du français pour :

1. lire des romans en français ?
a) Michael c) Gabriella
b) Tom d) Michiko
2. parler à certains collègues ?
a) Omar c) Emma
b) Tom d) Michiko
3. faire des voyages d'affaires ?
a) Michael c) Omar
b) Tom d) Michiko
4. vivre au quotidien ?
a) Michael c) Gabriella
b) Tom d) Michiko
5. réussir ses études ?
a) Michael c) Gabriella
b) Emma d) Michiko
6. parler aux clients ?
a) Michael c) Gabriella
b) Tom d) Michiko

Devoir 3. Point de grammaire
Lisez chaque proposition, choisissez une seule réponse:

*1. **Je déteste** le sucre.*
a. Je n'aime pas le sucre.
b. Je voudrais du sucre.
c. Je ne veux pas de sucre.
d. J'adore le sucre.

*2. **Pardon, je suis désolé**.*
a) Je vous remercie.
b) Je m'excuse.
c) S'il vous plaît.
d) Au revoir.

3. Qu'est-ce qui lui est arrivé ? Il demande .....lui est arrivé.
a) si
b) que

c) ce qui
d) ce que

4. Nous avons appris que Marion.....son permis de conduire il y a six mois.
a) a obtenu
b) obtient
c) avait obtenu
d) obtient

5. Savais-tu qu'il.....toute la semaine passée ?
a) pleuvait
b) a plu
c) avait plu
d) pleuvrait

Devoir 4. Communication

Préparez un exposé (2-3 minutes) pour expliquer à votre ami quel trajet il doit choisir pour aller de votre Université au musée de Beaux Arts Pouchekine. N'oubliez pas de dire :

- où se trouve le musée;
- quels transports publics il doit prendre ;
- où doit-il faire la correspondance ;
- ce qu'il y a d'intéressant à voir au musée;

Devoir 5. Ecrit

Vous êtes reçu à la Faculté d'économie. Votre ami d'enfance qui habite en France vous en félicite et vous demande ce qu'on doit faire pour entrer à l'Ecole supérieure en Russie. Ecrivez-lui la lettre et parlez de votre expérience personnelle. (80-100 mots)

Devoir 6. Traduisez:

К саммиту стран "Большой двадцатки" (G20) Россия опубликовала свои предложения по реформированию мировой экономической системы в условиях кризиса.

В документе говорится, что мировая финансовая система должна быть реформирована по нескольким направлениям, в том числе за счет развития диверсифицированной системы резервных валют и финансовых центров, создания системы управления рисками и многополярного устройства мировой экономики.

Китайский язык

1. Прослушайте текст и ответьте на вопросы:

马大为祖了新房子。房子在学校东边，离学校不太远。他的房子在八号楼九层。这套房子一共有56平方米。进门以后，右边是客厅。客厅对面是卫生间。卧室在客厅东边。卧室外边有一个大阳台。他祖的房子在花园小区。

1. 谁祖了新房子？
2. 他的房子在哪儿？
3. 这套房子一共有多少平方米？

1. Прочитайте текст и ответьте на вопросы:

帕兰卡很喜欢看京剧。星期六下课以后，王老师给帕兰卡两张京剧票。帕兰卡非常高兴，她

想和古波一起去。他们不知道剧场在哪儿。下午古波给丁云打了电话问问她剧场在哪儿。丁云告诉古波，剧场在书店的对面，剧场左边是咖啡馆，右边是邮局。

京剧晚上8点**开始。下午**6点50分，他们从帕兰卡那儿去剧场。帕兰卡的妈妈晚上不用车，他们开车去。帕兰卡穿了一件新衬衫和一条新裙子。衬衫是红的，裙子是白的，非常漂亮。古波穿了一件黑上衣，也是新的。

他们到剧场的时候，京剧还没有开始呢。剧场很大。古波和帕兰卡的座位在剧场中间，王老师也在那儿。王老师**的旁**边还有两个法国留学生。他们来学习英语。京剧很好看，也很有意思。他们都很喜欢。他们时间过得很好。

1. 谁给帕兰卡京剧票？
2. 古波和帕兰卡还请丁云一起去剧场，是不是？
3. 帕兰卡穿了什么？

Выберите правильный вариант:

剧场在：a) 书店对面的邮局旁边。

b) 咖啡馆和邮局中间。

c) 离帕兰卡家不远。

d) 对面的书店那儿。

他们到剧场的时候：

a)京剧已经**开**始了。

b)在外边人很多，都正在等票呢。

c)王老师跟两个法国留学生也在那儿。

d)两个法国留学生等王老师。

3.Переведите на русский язык:

林 娜 去上 海了。回 来北京她说： 上海很大，也很漂 亮。上海发展得非常 快，银行，**商**场很多，东西不贵，**也**很好。上海人做的衣服很有名，林娜 买了不少衣服，还买了明信片。上海人喜欢说上海话，普通话说得很好，年轻人英语说得很流利。林娜学会了上海话。她非常喜欢上海。

林娜来银行。她想换英镑，那天一 英镑 换 一块 五毛 七分人 民币。林娜 排队了，在 银行 人 不太多。那儿 她 见了 丁力波，她的朋友 。力波 很 高兴 看见 她。林娜 给 力波 介绍 西安，她 刚 从 西安 回 北京 了。林娜说她还想去上海旅游，得用人民币。下午她还要去王府井买东西。

4. Опишите традиции празднования Нового года в Китае (春节，元宵节) .
5. 请给介绍一下中国有名的作家鲁迅和老舍。比一比他们的生活情况，他们在中国文学有什么作位？
6. Лексико-грамматический тест

1. Заполните пропуски, используя соответствующие сложные модификаторы:

1. 旁边的那位老太太走____ 了，古波跑____ 问她："请问，邮局在哪儿？"
2. 我们走_____一看, 小吃店里的顾客真不少。
3. 我站在景山下边看见帕兰卡从山上走_____了。
4. 他们在上海买了一点儿瓷器，暑假带_____国_____。
5. 小张从楼下跑_____告诉我们："今天下午有足球赛。"

2. Составьте с каждым из данных слов по 2 предложения:

翻译对　　看懂

穿好　　拿错

3. Восстановите предложения, состоящие из приведенных слов:

1. 病，他，时间，长，很，了。
2. 站，我朋友，着，前边，在。
3. 照相，照相，会，会，他，以前，现在，不，了。
4. 学习，要，古波，中文，努力，很，地。
5. 看，我，电影，次，那，两，了，个。

4. Запишите по-китайски следующие числа:

20　178, 35 086, 4 702, 153 016, 7 190 450, 16 190 379, 72 349 168 502.

5.Составьте предложения, используя предлоги (被，让，叫), а также предложения со значением пассива, используя следующие слова

(买　　礼物，修　　自行车，建设　　工厂，拿下　　镜头盖儿)

Корейский язык

ПРИМЕР ИТОГОВОЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ (30 баллов)

1) **Лексико-грамматический тест. Выберите правильный вариант.**

1) 아버지의 편지를 받고 나를 _____ 걱정하는 가족이 생각났다.

A) 늘
B) 꽤
C) 가득
D) 별로

2) 이제는 그곳도 많이 변해서 _____ 모습을 찾아보기 힘들다.
A) 유행
B) 이웃
C) 경험
D) 옛날

3) 가: 어떤 사람과 같이 일을 하고 싶어요?
나: 뭘 _____ 열심히 하는 사람과 일하면 좋겠어요.

A) 해서
B) 해야
C) 하든지
D) 하면서

4) 여행을 하면서 여러 나라의 문화 차이를 _____ 수 있었다.

A) 옮길
B) 시킬
C) 가질
D) 느낄

5) 언니와 나는 얼굴은 비슷한데 _____은 다르다.

A) 규칙
B) 모양
C) 성격
D) 내용

6) 그 병원은 하루 전에 예약을 _____ 해야 한다.

A) 제발
B) 물론
C) 천천히
D) 반드시

7) 가: 왜 이렇게 늦었어요?
나: 미안해요._____ 아는 사람을 만나서요.

A) 오고서
B) 오다가
C) 오도록
D) 오기에

8) 가: 도서관에 그냥 들어가도 돼요?
나: 학생증이 _____들어갈 수 있습니다.

A) 있어야
B) 있는데
C) 있거든
D) 있으나

9) 집에 돌아가면 _____ 옷을 갈아입는다.

A) 이제
B) 먼저
C) 이미
D) 방금

10) 그 사람은 성격이 _____ 잘 기다리지 못한다.

A) 급해서
B) 편해서
C) 복잡해서
D) 위험해서

2) **Прослушайте диалог и ответьте на вопросы.**

간호사: 소망피부과입니다.
박현미: 저, 지금 가면 김민수 선생님께 진료 받을 수 있어요?
간호사: 오늘은 선생님께서 진료가 없습니다. 월, 수, 금요일만 가능합니다.
박현미: 그럼 내일 2시로 예약할 수 있어요?
간호사: 금요일 2시요? 죄송하지만 수술이 있습니다. 금요일에 진료 받으시려면 3시 이후만 가능합니다.
박현미: 그럼 3시로 해 주세요.
간호사: 네, 알겠습니다. 그런데 어디가 아프세요?
박현미: 얼굴에 뭐가 나서 가려워요.
간호사: 그러세요? 손님 성함과 전화번호를 알려 주십시오.
박현미: 박현미요. 전화번호는 010-6225-6105예요.
간호사: 네, 알겠습니다. 금요일 오후 3시로 예약해 드렸습니다. 늦으시면 많이 기다리셔야 하니까 늦지 않도록 주의하세요. 예약을 취소하시려면 30분 전까지는 연락 주십시오. 전화로만 가능합니다.
박현미: 그런데 화장을 하고 가도 되나요?
간호사: 가벼운 화장은 괜찮습니다.
박현미: 알겠습니다. 감사합니다.

다음은 박현미 씨가 병원 진료를 예약하는 대화입니다. 잘 듣고 물음에 답하세요.

1) 박현미 씨는 왜 오늘 진료를 받을 수 없습니까?

A) 의사가 수술을 해야 해서
B) 예약 환자가 너무 많아서
C) 의사가 진료를 하지 않아서

2) 맞는 것에 표 하세요.

A) 박현미 씨는 금요일 4시에 진료를 받을 것이다. (네 / 아니요)
B) 박현미 씨는 얼굴을 다쳐서 진료를 받으려고 한다. (네 / 아니요)
C) 진료 예약 시간에 늦으면 세 시간을 기다려야 한다. (네 / 아니요)

3) 박현미 씨가 진료를 받을 때 지켜야 할 것으로 맞는 것은 무엇입니까?

A) 예약 취소는 전화로 해야 한다.
B) 얼굴에 화장을 하고 가면 안 된다.
C) 진료 받는 날에 예약 취소를 할 수 없다.
D) 예약한 시간에 늦으면 진료 받을 수 없다.

3) **Выполните перевод текста.**

우리가 살고 있는 지구에 인간이 살 만한 조건과 자연 환경이 갖추어지기 시작한 것은 수 천만 년 전 무렵부터였다. 인류는 빠르지도 않고 힘도 약했지만 두 손을 사용하여 도구를 만들고 노동을 함으로써 자연 환경에 적응하고 살아남을 수 있었다. 그러는 사이에 언어가 생겨나고, 지능이 발달하여 오늘날과 같은 문화를 창조할 수 있었다. 인류를 위협할 만한 다른 경쟁자는 없었다. 인류는 항상 승리했고, 앞으로도 그럴 것이라고 믿었다. 그 때 문인지 인간은 지구 상에 인간만한 존재는 없고. 다른 모든 것들은 인간을 위해서 희생되어도 좋다는 위험한 생각을 가지게 되었다. 인류는 옛날에 자연의 지배를 받았지만 나중에는 자연을 지배하게 되었다고 생각했다. 그러나 그것은 잘못된 생각이었다. 인류는 언제부터 인가 대자연이 어머니와 같은 존재임을 잊어버린 것이다. 우리는 자연의 품 안에서 자연이 주는 젖을 먹고 사는 어린아이들과 같다. 그런데 인류는 그 자연과 싸워 이기려고 했다. 자연은 싸워 이길 대상이 아니다. 어머니가 싸워 이겨야 할 대상인가? 싸워서 이긴들 무슨 좋은 일이 있겠는가?

4) **Говорение.**

여러분은 모스크바에서 가장 좋아하는 명소는 무엇입니까? 관광객들은 어떤 명소를 봐야 합니까? 모스크바의 명소에 대해 알려주세요.

5) **Письмо.**

여러분은 다른 사람의 능력 중에서 가지고 싶은 능력이 있습니까? ‘내가 가지고

싶은 능력’이라는 제목으로 글을 쓰십시오. 단, 아래에 제시한 내용이 모두 포함 되어야 합니다.

A) 어떤 능력을 가지고 싶은가?
B) 왜 그 능력을 가지고 싶은가?
C) 그 능력이 생기면 무엇을 하고 싶은가?

Японский язык

ПРИМЕР ИТОГОВОЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ (30 баллов)

Лексико-грамматический тест (5 баллов)

1. 毎日、私は本を_____。
   A）聞きます　　B）読みます　　C）食べます
2. 大学_____日本語_____べんきょうします。
   A）で、を　　B）に、を　　C）に、の
3. ―いってきます。―_____。
   A）お帰りなさい　　B）いってらっしゃい　　C）しつれいします
4. 昼ご飯を_____、家に帰ります。
   A) 食べます　　B) 食べまして　　C) 食べて
5. しゅみは_____ですか。
   A)何　　B）七　　C）どこ
6. 英語が好きです_____、英語の映画をよく見ます。
   A）それから　　B）が　　C）ね
7. 毎日二時____四時____日本語をべんきょうしなす。
   A）まで、に　　B）に、から　　C）から、まで
8. 数学のクラスは_____ですが、日本語のクラスは_____です。
   A）おいしいい、おいしくない　　B）つまらない、かわいい
   C）難しい、楽しい
9. 漢字で書いてください：16304、205768、9023859
10. 漢字で書いてください：だいがく、せんせい、にちようび

Аудирование (5 баллов)

1 番 (1,5 балла)

男の人と 女の人が話しています。 男の人はどこへ行きますか。

M　：　すみません、喫茶店「みどり」はどこですか。
F　：　喫茶店「みどり」ですね。あそこに交差点がありますね。
M　：　はい。
F　：　あの交差点を 左に曲がってください。道の 左側に銀行があります。喫茶店「みどり」は銀行のとなりですよ。
M　：　分かりました。ありがとうございます。

2 番 (1,5 балла)

会社で 女の人と 男の人が話しています。 男の人はどの雑誌を 女の人に渡しますか。

F　：　木村さん、すみません、木村さんの後ろにある雑誌を取ってください。
M　：　時計の雑誌ですか。 車の雑誌ですか。
F　：　時計の雑誌です。
M　：　いちばん 新しい、8 月のですか。
F　：　いいえ、 7 月のをお願いします。
M　：　はい。

3 番 (2 балла)

学校で先生が話しています。学生は、次、何日に学校に来ますか

Ｆ　　：　　皆さん、明日から休みですね。休みは四日から九日まで六日間です。十日はテストをします。休まないでください。では、六日間ゆっくり休んで、また学校に来きてください。

Чтение (5 баллов)

私は 昨日の 日曜日、友だちと サッカーを しました。朝 から 夜まで しましたから、とても つかれました。ばんご飯を 食べて、すぐに ねました。ですから、今日の 漢字テストの 勉強が できません でした。

（1）**今朝は** 5時に 起きました。シャワーを あびて、朝ご飯を食べました。それから、すぐ 漢字の テキストの 41ページから 60ページまで 勉強しました。それから 学校へ 行きました。とても いそがしい 朝でした。

しかし、教室で 漢字を 勉強している 人 は いませんでした。（2）まちがえました。テストは 今日ではなくて、明日でした。

1）どうして （1） 今朝は 5時に 起きましたか。

1. 朝から ゆうがたまで サッカーを したかったから
2. かんじテストの べんきょうが したかったから
3. シャワーを あびて、朝ご飯を 食べたかったから
4. 学校へ 行って、べんきょうが したかったから

2） チンさんは 何を （2） まちがえましたか。

1. かんじの テキスト
2. かんじの テキストの ページ
3. かんじの テストが ある 日
4. かんじの テストを する 教室

Письмо (8 баллов)

大好きなレストランのレビューを書いてください。

―レストランのなまえ
―どこにありますか？
―だれといっしょに行きますか？
―何を食べましたか？おいしかったですか？
―このレストランのおすすめは？

Говорение (7 баллов)

Расскажите о себе и своей семье.

Испанский язык

Лексико-грамматический тест

Escoger la respuesta correcta:

1. Está ____ en aquella silla.

a) allí
b) aquí
c) ahí

2. ¿Le dirás toda la verdad mañana?

a) Sí, le diré
b) Sí, se lo diré
c) Sí, se la diré

3. ____ entro en la oficina, me quito el sombrero.
a) en cuanto
b) cuanto
c) por qué

4. ¿Me oyes bien?

a) Es que te oís mal.
b) Es que os oímos mal.
c) Es que te oigo mal.

5. Mi sofá está ____ la ventana.

a) fuera de
b) detrás de
c) cerca de

6. Elena es una ____ mujer.

a) gran
b) grande
c) grandota

7. ¿Conoces a Juan?

a) Sí, lo conozco.
b) Sí, lo conocido.
c) Sí, le conoció.

8. ¿Has visto a Laura esta mañana?
a) Sí, la vi.
b) Sí, la he visto.
c) Sí, la viendo.

9. Ayer ____ a casa tarde.

a) llego
b) llegué
c) llegaré

10. ¿Dónde está Pedro? – No sé. ____ llegar.

a) acabo de
b) acabó
c) acabas de

AUDIO

Ver video y conteste a las preguntas.
Me encuentro fatal

https://youtu.be/0uHSg3sltOs
1. ¿Como está EVA?
2. ¿Que es su amigo de profesión?
3. ¿Qué síntomas tiene Eva?
4. ¿Qué recomendaciones da a Eva su amigo?
5. ¿Qué fiebre tiene Eva?

Чтение
Lea el siguiente texto y conteste a las preguntas.

Mi mejor confidente

Mi mejor confidente se llama Juan y tiene la misma edad que yo. Nos conocemos desde que somos niños, ya que fuimos a la misma escuela.

Juan es de mediana estatura, tiene el pelo negro y los ojos verdes. Trabaja de contable en una empresa de publicidad y siempre está muy ocupado.

Cuando llega el fin de semana nos gusta quedar para charlar y pasear por la ciudad. A veces, en vacaciones, nos vamos de viaje. El año pasado fuimos a Copenhague e hicimos turismo juntos.

A Juan le gusta mucho jugar al fútbol, pero a mí no, ya que nunca se me ha dado bien. El hobby que sí compartimos es el cine y casi todas las semanas vamos a ver una película.

Aunque Juan tiene novia, todavía no ha decidido casarse ni ser padre, ya que se considera muy joven para eso.

Otra de las aficiones de Juan es coleccionar todo tipo de objetos. Toda su casa está llena de cosas de coleccionista. Le apasiona especialmente encontrar objetos antiguos: libros, maquinaria, sellos, monedas, y muchas otras cosas. Cuando quedamos, le gusta enseñarme sus últimas adquisiciones.

Mi amistad con Juan es muy importante para mí y espero no perderla nunca.

1. **¿Qué suele hacer el narrador con su mejor amigo cuando llega el fin de semana?**
a Ir al cine
b Irse de viaje
c Ir de paseo y hablar
d Buscar objetos antiguos
2. **¿Qué hobby no comparten los dos amigos?**
a Ir al cine
b Coleccionar sellos
c Ir de viaje
d Jugar al fútbol
3. **¿Cuánto tiempo hace que se conocen Juan y el narrador?**
a Pocos años

b Se conocen desde la época de la infancia
c El narrador no recuerda o no indica cuándo se conocieron
d Desde que se conocieron en el trabajo

4. **¿Por qué no se ha casado todavía Juan?**
a Porque el narrador le dice que es muy pronto para hacerlo
b Porque aún no ha encontrado a la pareja ideal
c Porque le parece que es muy joven y puede esperar un poco más
d Porque la relación con su novia no va bien

5. **¿Cómo está la casa de Pedro?**
a Llena de objetos de coleccionista
b Llena de objetos inútiles y en completo desorden
c Llena de objetos antiguos
d Llena de monedas y libros antiguos

Письмо

Describe que ropa y complementos llevas hoy y que te gusta más.

Говорение

Tema: MIS PLANES PARA FUTURO

Tengo muchos planes. Voy a terminar la universidad. Voy a trabajar en una compañía multinacional…

Португальский язык

№1. Gramática e vocabulário

Escolha um verbo e coloque-o na forma correta.

poder	**ouvir**	**dizer**	**trazer**	**perder**
pedir	**cair**	**sair**	**fazer**	**querer**

1 No Inverno ... frio e no Verão ... calor.
2 Nós não ... imaginar isso.
3 Sócrates ... música moderna e não gosta da música fado.
4 O meu amigo ... ajuda.
5 Que filme você ... ver?
6 Os filhos ... a verdade aos pais?
7 No restaurante eu peço carne e o empregado ... o prato de carne.
8 Eu ... paciência nesta discussão.
9 Quem ... de casa ao jardim?
10 A cadeira ... no chão.

№2. Audição

Diálogo

António: Está? Quem fala?
Paulo: Sou o Paulo.
A:. Olá Paulo! Boa noite! Há quanto tempo!
P.: Quem é?
A.: Sou o António. Já não me reconheces?
P. Oh viva! A tua voz é muito diferente ao telefone.
A:. Podemos encontrar-nos às 21h00 (às vinte e uma horas) no café Central?
:P. Podemos, sim. Já não te vejo há muito tempo.
A:. Eu também já estou com saudades tuas.

P:. Está combinado. Tchau!

Perguntas

1 Quais são os nomes dos homens?
2 Porque o primeiro falante não reconhece o segundo?
3 A que hora eles concordaram a encontrar-se?
4 Onde?
5 Eles encontram-se frequentemente?

№3. Leitura

Texto

Os meus estudos

Sou estudante da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, tendo por objectivo exercer a advocacia. Interesso-me pela lei e pela forma como é implementada. O corpo docente é composto por mestres, professores auxiliares, professores associados, professores catedráticos - Doutores em Jurisprudência e professores convidados de outras Universidades.
Para entrar para a Faculdade de Direito é necessário ter uma boa classificação nos exames nacionais, que decorrem na escola secundária: uma prova de Filosofia, uma de História e outra de Português. Existe um número de vagas para o ingresso na universidade: a Faculdade de Direito admite em média anualmente quinhentos candidatos.
As disciplinas curriculares ministradas no primeiro ano da licenciatura são: Introdução ao Direito, Teoria Geral do Direito Civil, Direito Constitucional, Direito Romano, e temos ainda disciplinas optativas, como Filosofia do Direito ou História das Ideias.
O ano lectivo começa em Outubro. É o início de uma nova vida para os caloiros.
As primeiras semanas na universidade são então sinónimas de praxe. A praxe é um ritual de socialização do caloiro na universidade. Durante esse ritual carnavalesco, os veteranos encenam jogos em que os caloiros são obrigados a participar. Pintam os caloiros, obrigam-nos a dançar uns com os outros. Em Lisboa, estas tradições académicas não são tão fortes. Em Coimbra a praxe é levada muito a sério.
Os veteranos ajudam os caloiros a dar os primeiros passos no curso. Emprestam-nos livros, dão-nos conselhos sobre a forma de estudar com os professores, entregam-nos os seus aponta- mentos dos anos anteriores, quando a matéria ainda é válida. A sua ajuda é muito preciosa.
Os estudantes que têm queda para a música são convidados a entrar no conjunto musical da universidade: a tuna. No início do primeiro ano fazem-se as primeiras amizades, e os primeiros namoros.
O primeiro ano de estudos é intensivo, há muitas desistências. A carga horária no curso de Direito é substancial, e a matéria é consistente. Os estudantes de Direito passam muito tempo na biblioteca estudando. O curso de Direito requer muito estudo, e os professores dão-nos uma bibliografia muito extensa. Na biblioteca tenho toda a documentação necessária para as minhas pesquisas. Não preciso de copiar manualmente os textos, tiro fotocópias, ou consulto os materiais que estão à disposição na rede internet da biblioteca. Temos livre acesso às estantes, só alguns livros devem ser requisitados. Quando chego, ligo o meu computador portátil.
Não há avaliação contínua (isto é, os professores não dão notas ao longo do semestre), mas durante o ano lectivo realizam-se exames semestrais.
Pelo calendário, depois das épocas de exames, os estudantes descansam durante as férias de Natal. Seguem-se as férias do Carnaval em finais de Fevereiro, as férias da Páscoa e as férias de Verão. Em Julho, realizam-se também as provas de melhoria de nota.

Perguntas

1. Em que universidade estuda o João? Em que faculdade?

2. Que tem ele por objectivo?
3. Por que coisa se interessa ele?
4. Por que professores é composto o corpo docente da universidade?
5. Oque é preciso ter para entrar na universidade? Onde decorrem os exames nacionais? Que provas é preciso fazer?
6. Quantos alunos são admitidos em média na Faculdade de Direito?
7. Que disciplinas são ministradas no primeiro ano da licenciatura?
8. Que vida começa para os caloiros em Outubro?
9. Como são praxados os caloiros?
10. Oque é uma praxe?

№4. Parte escrita
Escreva uma carta ao seu amigo no tema “um dia na universidade”. 250 palavras.

№5. Parte oral
Explique o sistema do ensino de Portugal. Como entrar na universidade.

Арабский язык

اختبار المهارات

التمرين الأول. اختر الجواب الصحيح

١– سمعنا كثيرا عن _____ صديقي.
أ- أخو
ب- أخ
ج- أخي
د- أخا

٢– بيت أحمد _____ من بيتنا.
أ- أكبرُ من
ب- أكبرُ
ج- كبير من
د- كبرى من

٣– يسكن صديقي في الطابق _____.
أ- تسعة
ب- تاسع
ج- التاسعة
د- التاسع

٤– يا أميرة، هل _____ هذا الفيلم؟
أ- أعجبك
ب- أعجبتك
ج- تعجبك
د- يعجبوك

٥ـ الآن الساعة السادسة إلا_____.
أ- الربعُ
ب- ربعًا
ج- ربعٌ
د- الربعَ

Критерии оценивания
Лексико-грамматический тест – 5 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы	
	Ответ не соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Вопрос 1. Ответ является верным	0	1

اختبار الاستماع
التمرين الثاني. استمع إلى النص وأجب عن الأسئلة

- مُسْتَشْفَى الشِّفَاء، مَرْحَبًا.

- مَرْحَبًا. لَوْ سَمَحْتِ أُرِيدُ أَنْ أَعْرِفَ مَوَاعِيدَ عِيَادَةِ الأَسْنَان.

- لَحْظَةً مِنْ فَضْلِكَ.

- تَفَضَّلِي.

- شُكْرًا لَكُمْ عَلَى الِانْتِظَارِ.

عِيَادَةُ الْأَسْنَانِ مَفْتُوحَةٌ يَوْمِيًّا مِنَ السَّاعَةِ الثَّامِنَةِ صَبَاحًا إِلَى السَّاعَةِ الْوَاحِدَةِ ظُهْرًا، وَمِنَ السَّاعَةِ السَّادِسَةِ مَسَاءً إِلَى السَّاعَةِ الْعَاشِرَةِ مَسَاءً، مَا عَدَا يَوْمِ الْجُمُعَةِ.

- هَلْ يُمْكِنُ أَنْ أَحْجِزَ مَوْعِدًا بِالهَاتِفِ؟

- نَعَمْ. تَفَضَّلْ. مَا الْمَوْعِدُ الْمُنَاسِبُ لَكُمْ؟

- يَوْمُ الخَمِيسِ القَادِمِ السَّاعَةَ السَّادِسَةَ مَسَاءً.

- هَذَا الْمَوْعِدُ مَحْجُوزٌ مَعَ الْأَسَفِ، هَلْ يُنَاسِبُكُمْ مَوْعِدٌ فِي السَّادِسَةِ والنِّصْفِ؟

نَعَمْ، مُنَاسِبٌ إِنْ شَاءَ اللهُ.

- مَا اسْمُكُمْ؟

- خَالِد مُرَاد

- مَا رَقْمُ هَاتِفِكُمْ؟

- 0540456357

- تَمَّ حَجْزُ الْمَوْعِدِ فِي عِيَادَةِ الأَسْنَانِ يَوْمَ الْخَمِيسِ السَّاعَةَ السَّادِسَةَ وَالنِّصْفَ مَسَاءً.

- أيَّ خِدْمَةٍ أُخْرَى؟

- شُكْرًا، مَعَ السَّلامَةِ.

- مَعَ السَّلامَةِ أُسْتَاذ خَالِد.

١ – مَوْعِدُ مُرَادٍ في الْعِيَادَةِ السَّاعَة

5.30
6.00
6.30

٢ – مَوْعِدُ مُرَادٍ يَوْم
السَّبْت
الجُمُعَة
الخَمِيس

٣–عِيَادَةُ الأَسْنَانِ لا تَعْمَلُ يَوْم
الخَمِيس
الجُمُعَة
السَّبْت

٤ – مُرَادٌ يُرِيدُ أَنْ يُقَابِلَ طَبِيب
الأَسْنَان
العِظَام
القَلْب

٥ – اسْمُ الْمُسْتَشْفَى

الأَسْنَان
مُراد
الشِّفَاء

Критерии оценивания

Аудирование – 5 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы	
	Ответ не соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Вопрос 1. Ответ является верным	0	1

اختبار القراءة

التمرين الثالث. اقرأ النص وأجب عن الأسئلة

- مَرْحَبًا رامِي، كَيْفَ حالُكَ؟

- أَهْلًا عِماد، الحَمْدُ لِلَّهِ. بِخَيْرٍ.

- كَيْفَ الحَياةُ الجَدِيدَةُ في عَمّانَ؟ وَكَيْفَ تَقْضِي يَوْمَكَ؟

- الأُمورُ جَيِّدَةٌ، أَسْتَيْقِظُ مُبَكِّرًا جِدًّا عادَةً، وَأَمْشِي في الحَدِيْقَةِ نِصْفَ ساعَةٍ، ثُمَّ أَرْجِعُ إِلَى الْبَيْتِ، أَسْتَحِمُّ وَأُفْطِرُ، ثُمَّ أَخْرُجُ إِلَى الْمَكْتَبِ. بَعْدَ الْعَمَلِ أَذْهَبُ إِلَى السُّوقِ أَوْ أُقابِلُ الأَصْدِقاءَ وَأَعُودُ إِلَى الْبَيْتِ قَبْلَ اللَّيْلِ. أَقْرَأُ قَلِيلًا وَأُشاهِدُ الْأَخْبارَ وَأَنامُ مُبَكِّرًا أَيْضًا.

- بَرْنامَجٌ لَطِيفٌ وَمُرَتَّبٌ.

اِخْتَرِ الإِجابَةَ الصَّحِيحَةَ:

١– رامي يَعِيشُ في
أ- لَنْدن
ب- عَمّان
ج- الدَّوْحة

٢– التَّرْتِيبُ الصَّحيحُ لِبَرنامَجِ رامي:
أ- يَتَناوَلُ الفَطُورَ ثُمَّ يَمْشِي

ب- يَمْشِي ثُمَّ يَسْتَحِمُّ
ج- يَتَناولُ الفَطُورَ ثُمَّ يَسْتَحِمُّ

٣– يَعُودُ رامي إلى البَيتِ:
أ- قَبْلَ اللَّيْلِ
ب - بَعدَ مُشاهَدَةِ الأَخبارِ
ج- بَعدَ العَمَلِ مُباشَرَةً

اِخْتَرِ الكَلِمَةَ المُناسِبَةَ لِإِكْمالِ الجُمْلَةِ:

١– أَشْرَبُ الشَّايَ ... أُشاهِدُ الأَخْبارَ
أ- بَعْدَ
ب- وَ
ج- أَخِيرًا

٢– أَزُورُ أَصْدِقائي ..... ولَيْسَ كُلَّ يَومٍ
أ- أَحْيانًا
ب- يَوْمِيًّا
ج- بَعْدَ

Критерии оценивания

Чтение – 5 баллов

Критерии оценки ответа	**Баллы**	
	Ответ не соответствует критерию	**Ответ полностью соответствует критерию**
Вопрос 1. Ответ является верным	0	1

اختبار الكتابة

اكتب النص عن برنامجك اليومي

نصائح:

- لِلْكِتابَةِ عَنِ البَرْنَامَجِ اليَومِيِّ نَسْتَخْدِمُ الزَّمَنَ المُضارِعَ لِلأَفْعالِ: أستيقظ، أخرج، أذهب...
- لِلْكِتَابَةِ عَنْ تَكْرارِ الأَنْشِطَةِ اليَوْمِيَّةِ نَسْتَخْدِمُ كَلِماتٍ وَعِباراتٍ مِثْلَ: كُلَّ يَوْمٍ، يَوْمِيًّا، فِي العادَةِ، عادَةً، غَالِبًا، أَحْيَانًا، فِي أَغْلَبِ الأَحْيَانِ، نَادِرًا ...
- لِذِكْرِ الوَقْتِ يُمْكِنُ أَنْ نَقولَ: فِي الصَّباحِ أَوْ صَبَاحًا، فِي المَساءِ أَوْ مَساءً، فِي الظَّهْرِ أَوْ ظُهْرًا، فِي اللَّيْلِ أَوْ لَيْلًا.

  مِثال: أُمارِسُ الرِّياضَةَ في الصَّباحِ - أُمارِسُ الرِّياضَةَ صَباحًا

- مِنَ الأَدَوَاتِ المُسْتَخْدَمَةِ لِلتَّعبِيرِ عَنِ التَّزامُنِ وَالتَّرتِيْبِ: وَ، ثُمَّ، قَبْلَ، بَعْدَ، في البِدايَةِ، أَوَّلًا، أَخِيْرًا.

Письмо – 8 баллов

Критерии оценки ответа	**Баллы**

	Ответ не соответствует критерию	Ответ частично соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Содержание высказывания передано полностью, используемый словарный запас соответствует поставленной задаче	0	1,5	3
Обучающийся использует основные способы и приемы достижения смысловой и стилистической адекватности	0	1	2
Обучающийся использует грамматические структуры в соответствии с поставленной задачей. Практически отсутствуют ошибки.	0	1	2
Обучающийся использует этикетные формы и клише, соответствующие официально-деловому стилю.	0	0,5	1

اختبار المحادثة

صف اللغة، التي ترغب في تعلمها، واشرح سبب اهتمامك بها.

يجب عليك أن تذكر:

- ما هي اللغة التي ترغب في تعلمها.
- لماذا تحب أن تتعلم هذه اللغة.
- كيف يمكنك أن تستفيد شخصيا أو مهنيا من تعلم هذه اللغة.

Говорение – 7 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы		
	Ответ не соответствует критерию	Ответ частично соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Содержание высказывания передано полностью, используемый словарный запас соответствует поставленной задаче	0	1,5	3
Обучающийся использует основные способы и приемы достижения смысловой и стилистической адекватности	0	1	2
Обучающийся использует грамматические структуры в соответствии с поставленной задачей. Практически отсутствуют ошибки.	0	1	2

Приложение к рабочей программе
дисциплины (практики)

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы» (РУДН)

Экономический факультет

(наименование основного учебного подразделения)

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ)

Практический курс ИЯ в сфере Экономики

Рекомендована Комиссией РУДН по иностранным языкам для дополнительной профессиональной программы- программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Москва, 2025 г

Балльно-рейтинговая система оценки уровня знаний

Таблица соответствия баллов и оценок

Баллы БРС	Традиционные оценки РФ	Оценки ECTS
95 - 100	5	A
86 - 94		B
69 - 85	4	C
61 - 68	3	D
51 - 60		E
31 - 50	2	FX
0 - 30		F
51-100	Зачет	Passed

Правила применения БРС

- Раздел (тема) учебной дисциплины считается освоенной, если студент набрал более 50% от числа баллов, предусмотренных за данный раздел (тему).
- Студент не может быть аттестован по дисциплине, если им не освоены все темы всех разделов дисциплины.
- По решению преподавателя и с согласия студентов, не освоивших отдельные разделы (темы) изучаемой дисциплины, в течение учебного семестра могут быть повторно проведены мероприятия текущего контроля успеваемости или выданы дополнительные учебные задания по этим темам или разделам. При этом студентам за данную работу засчитывается минимально возможный положительный балл.
- При выполнении студентом дополнительных учебных заданий или повторного прохождения мероприятий текущего контроля, полученные им баллы засчитываются в конкретные темы. При этом итоговая сумма баллов не может превышать максимального количества баллов, установленного по данным темам.
- При подведении итогов семестровой промежуточной аттестации накопленные студентом баллы (по итогам семестра (модуля) и за аттестационные испытания) переводятся в традиционную оценку по четырехбалльной шкале (неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично) и в оценку ECTS (A, B, C, D, E, FX, F). Оценки «неудовлетворительно», «FX» и «F» в зачетную книжку не проставляются.
- Пользоваться мобильными телефонами и другими электронными техническими средствами во время занятий и при проведении текущего контроля успеваемости можно только с разрешения преподавателя.
- График проведения мероприятий текущего контроля успеваемости формируется в соответствии с календарным планом курса.
- Студенты обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем.
- Время, которое отводится студенту на выполнение мероприятия текущего контроля успеваемости, устанавливается преподавателем. По завершении отведенного времени студент должен сдать работу преподавателю, вне зависимости от того, завершена она или нет.
- Использование во время выполнения мероприятий текущего контроля успеваемости возможно только с разрешения преподавателя
- Отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости считается уважительным только в случае болезни студента, что подтверждается наличием у него медицинской справки, заверенной в КДЦ РУДН. Не позднее двух недель после выздоровления студент предъявляет справку преподавателю. В противном случае отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости признается не уважительным.
- Сдача мероприятий текущего контроля успеваемости по причине болезни студента проводится один раз в конце семестра (модуля) в день, установленный преподавателем.

- Итоговый контроль знаний проводится в форме теста и оценивается из 20 баллов независимо от оценки, полученной в модуле.
- Если в итоге за семестр (модуль) студент получил неудовлетворительную оценку, то студенту разрешается добор необходимого (до 51) количества баллов посредством повторного одноразового выполнения предусмотренных контрольных мероприятий (повторная переаттестация). Ликвидация задолженностей проводится по согласованию с деканатом в соответствии с действующими локальными нормативными актами.

Критерии оценки по дисциплине

“Отлично” (A, B)

Аудирование - понимает высказывание собеседника в распространенных стандартных ситуациях на разные темы (учеба, досуг, работа), извлекает необходимую информацию из различных аудио и видеотекстов следующих стилей: прагматического (объявления, прогноз погоды), публицистического (интервью, репортаж).
Чтение - понимает аутентичные тексты различных стилей (публицистический, художественный, научно-популярный, прагматический). Хорошо владеет основными видами чтения (ознакомительным, изучающим, поисковым). Понимает описание событий, чувств, намерений в письмах личного характера.
Письмо - умеет писать простые связные тексты. Умеет написать письмо личного характера, сообщая о своих впечатлениях и личных переживаниях. Умеет заполнять анкету, письменно излагать сведения о себе в форме, принятой в стране изучаемого языка, делать целевые выписки из текста.
Говорение:
Диалог - умеет без предварительной подготовки вести диалог, используя оценочные суждения в ситуациях официального и неофициального общения, участвовать в обсуждении проблем в связи с прочитанным/прослушанным иноязычным текстом, соблюдая правила речевого этикета.
Монолог - умеет строить связные высказывания о своих личных впечатлениях, событиях, о своем окружении. Может представить социокультурный портрет своей страны и стран изучаемого языка. Умеет кратно обосновать и объяснить свои взгляды и намерения. Умеет подробно изложить содержание прочитанного текста.
Перевод – умеет осуществлять переводческий анализ текста, определять цель перевода, характер его рецепторов и тип переводимого текста; выбирать общую стратегию перевода с учетом его цели и типа оригинала, уметь осуществлять письменный (в ограниченном объеме устный) перевод текстов, относящихся к сфере основной профессиональной деятельности; пользоваться при переводе новыми информационными технологиями. использовать основные способы и приемы достижения смысловой и стилистической адекватности; правильно оформлять текст перевода в соответствии с нормами и узусом, типологией текстов на языке перевода; профессионально пользоваться словарями, справочниками, базами данных и другими источниками дополнительной информации.

«Хорошо» (C)
Аудирование - понимает основные положения четко произнесенных высказываний по изученным ранее темам. Понимает основную мысль аудио и видеотекстов прагматического и публицистического стилей.
Чтение - понимает полуаутентичные (адаптированные или несложные) тексты различных стилей (публицистический, художественный, научно-популярный, прагматический). Может пользоваться основными видами чтения (ознакомительным, изучающим, поисковым). Понимает несложные письма личного характера.

Письмо - умеет писать простые тексты по изученным ранее темам. Умеет писать письмо личного характера. Умеет заполнять анкету, делать несложные выписки из иноязычного текста.

Говорение:

Диалог - может участвовать в диалоге без предварительной подготовки на знакомую и хорошо изученную ранее тему (семья, хобби, работа, путешествия, друзья) в среднем речевом темпе. Может беседовать о себе, своих планах.

Монолог - может строить простые связные высказывания в рамках изученной тематики и проблематики. Может кратко изложить содержание прочитанного текста и выразить к нему свое отношение.

Перевод – умеет осуществлять переводческий анализ текста, определять цель перевода, характер его рецепторов и тип переводимого текста; выбирать общую стратегию перевода с учетом его цели и типа оригинала, уметь осуществлять письменный перевод текстов, относящихся к сфере основной профессиональной деятельности; пользоваться при переводе новыми информационными технологиями. профессионально пользоваться словарями, справочниками, базами данных и другими источниками дополнительной информации;

«Удовлетворительно» (D)

Аудирование - понимает основные положения четко произнесенных высказываний по изученным ранее темам. Понимает основную мысль аудио и видеотекстов прагматического и публицистического стилей.

Чтение - понимает полуаутентичные (адаптированные или несложные) тексты различных стилей (публицистический, художественный, научно-популярный, прагматический). Может пользоваться основными видами чтения (ознакомительным, изучающим, поисковым). Понимает несложные письма личного характера.

Письмо - умеет писать простые тексты по изученным ранее темам. Умеет писать письмо личного характера. Умеет заполнять анкету, делать несложные выписки из иноязычного текста.

Говорение:

2. **Диалог** - может участвовать в диалоге без предварительной подготовки на знакомую и хорошо изученную ранее тему (семья, хобби, работа, путешествия, друзья) в среднем речевом темпе. Может беседовать о себе, своих планах.

Монолог - может строить простые связные высказывания в рамках изученной тематики и проблематики. Может кратко изложить содержание прочитанного текста и выразить к нему свое отношение.

Перевод – умеет осуществлять переводческий анализ текста, определять цель перевода, характер его рецепторов и тип переводимого текста; выбирать общую стратегию перевода, уметь осуществлять письменный перевод текстов; пользоваться при переводе новыми информационными технологиями. Пользоваться словарями, справочниками, базами данных и другими источниками дополнительной информации;

«Неудовлетворительно» (F+)

Аудирование - относительно точно понимает коммуникативный посыл собеседника в распространенных стандартных ситуациях повседневного общения, при этом речь говорящих должна быть четкой и медленной. Понимает отдельные фразы, употребительные выражения в аудио и видеотекстах прагматического и публицистического стилей.

Чтение - понимает полуаутентичные тексты, построенные на частотном языковом материале повседневного и профессионального общения. Может использовать основные виды чтения (ознакомительное, изучающее, поисковое). Может найти конкретную информацию в рекламах, меню, расписаниях.

Письмо - может заполнить несложную анкету, используя основные сведения про себя (имя, возраст, место проживания и т.д.). Может написать короткое личное письмо, используя просты выражения и изученные ранее фразы.

Говорение:
Диалог - может общаться в простых типичных ситуациях в рамках хорошо знакомых тем используя краткие высказывания и речевые клише. Темп речи медленный.
Монолог - может кратко рассказать о себе, своей семье, учебе, используя простые фразы и предложения. Может передать основную идею прочитанного текста.
Перевод – умеет осуществлять переводческий анализ текста, определять цель перевода, характер его рецепторов и тип переводимого текста; выбирать общую стратегию перевода, уметь осуществлять письменный перевод текстов; пользоваться при переводе новыми информационными технологиями. Пользоваться словарями.
(F)
Курс не усвоен. Студент демонстрирует лишь отрывочные знания, не сформированы основные умения и навыки. Требуется повтор курса.

Примеры заданий рубежной аттестации
Таблица распределения баллов

Вопрос	Баллы 30
Лексико-грамматический тест	5
Аудирование	5
Письмо	8
Чтение	5
Говорение	7

Английский язык

Read the text and then choose the best option in the tasks below.

The Carpet Fitter

Eddie was a carpet fitter, and he hated it. For ten years he had spent his days sitting, squatting, kneeling or crawling on floors, in houses, offices, shops, factories and restaurants. Ten years of his life, cutting and fitting carpets for other people to walk on, without even seeing them. When his work was done, no-one ever appreciated it. No- one ever said "Oh, that's a beautiful job, the carpet fits so neatly." They just walked all over it. Eddie was sick of it.

He was especially sick of it on this hot, humid day in August, as he worked to put the finishing touches to today's job. He was just cutting and fixing the last edge on a huge red carpet which he had fitted in the living room of Mrs. Vanbrugh's house. Rich Mrs. Vanbrugh, who changed her carpets every year, and always bought the best. Rich Mrs. Vanbrugh, who had never even given him a cup of tea all day, and who made him go outside when he wanted to smoke. Ah well, it was four o'clock and he had nearly finished. At least he would be able to get home early today. He began to day-dream about the weekend, about the Saturday football game he always played for the local team, where he was known as "Ed the Head" for his skill in heading goals from corner kicks.

Eddie sat back and sighed. The job was done, and it was time for a last cigarette. He began tapping the pockets of his overalls, looking for the new packet of Marlboro he had bought that morning. They were not there.

It was as he swung around to look in his toolbox for the cigarettes that Eddie saw the lump. Right in the middle of the brand new bright red carpet, there was a lump. A very visible lump. A lump the size of -- the size of a packet of cigarettes.

"Blast!" said Eddie angrily. "I've done it again! I've left the cigarettes under the blasted carpet!"

He had done this once before, and taking up and refitting the carpet had taken him two hours. Eddie was determined that he was not going to spend another two hours in this house. He decided to get rid of the lump another way. It would mean wasting a good packet of cigarettes, nearly full, but anything was better than taking up the whole carpet and fitting it again. He turned to his toolbox for

a large hammer.

Holding the hammer, Eddie approached the lump in the carpet. He didn't want to damage the carpet itself, so he took a block of wood and placed it on top of the lump. Then he began to beat the block of wood as hard as he could. He kept beating, hoping Mrs. Vanbrugh wouldn't hear the noise and come to see what he was doing. It would be difficult to explain why he was hammering the middle of her beautiful new carpet.

After three or four minutes, the lump was beginning to flatten out. Eddie imagined the cigarette box breaking up, and the crushed cigarettes spreading out under the carpet. Soon, he judged that the lump was almost invisible. Clearing up his tools, he began to move the furniture back into the living room, and he was careful to place one of the coffee tables over the place where the lump had been, just to make sure that no-one would see the spot where his cigarettes had been lost. Finally, the job was finished, and he called Mrs. Vanbrugh from the dining room to inspect his work.

"Yes, dear, very nice," said the lady, peering around the room briefly. "You'll be sending me a bill, then?"

"Yes madam, as soon as I report to the office tomorrow that the job is done." Eddie picked up his tools, and began to walk out to the van. Mrs. Vanbrugh accompanied him. She seemed a little worried about something.

"Young man," she began, as he climbed into the cab of his van, laying his toolbox on the passenger seat beside him, "while you were working today, you didn't by any chance see any sign of Armand, did you? Armand is my parakeet. A beautiful bird, just beautiful, such colors in his feathers... I let him out of his cage, you see, this morning, and he's disappeared. He likes to walk around the house, and he's so good, he usually just comes back to his cage after an hour or so and gets right in. Only today he didn't come back. He's never done such a thing before, it's most peculiar..."

"No, madam, I haven't seen him anywhere," said Eddie, as he reached to start the van.

And saw his packet of Marlboro cigarettes on the dashboard, where he had left it at lunchtime....

And remembered the lump in the carpet....

And realised what the lump was....

And remembered the hammering....

And began to feel rather sick....

1. Why did Eddie hate being a carpet-fitter?

a) The pay was too low.
b) He didn't like working alone.
c) No-one appreciated his work.
d) He couldn't smoke on the job.

2. What did Eddie think of Mrs. Vanbrugh?

a) She was a kind, thoughtful lady.
b) She was rich and selfish.
c) She was always losing things.
d) She had good taste in furniture.

3. Why was Eddie called "Ed the Head" by his friends?

a) Because he was such an intelligent carpet-fitter.
b) Because he had a large head.
c) Because he was very proud and self-important.
d) Because of his footballing skills.

4. What did Eddie want to do when he had finished fitting the carpet?

a) have a cigarette
b) hammer the carpet flat
c) look for Mrs. Vanbrugh's lost bird

d) start work in the dining room

5. Why didn't Eddie remove the carpet to take out the thing that was causing the lump?
a) He couldn't take the carpet up once he had fitted it.
b) He didn't need the cigarettes because he had some more in the van.
c) It would take too long to remove the carpet and re-fit it.
d) He intended to come back and remove the lump the next day.

6. What did Eddie do with the hammer?
a) hammered nails into the lump
b) fixed the coffee table
c) left it under the carpet
d) flattened the carpet

7. What was Mrs. Vanbrugh worried about?
a) Her bird was missing.
b) She thought the carpet was going to be too expensive.
c) She thought Eddie had been smoking in the house.
d) She couldn't find her husband Armand.

8. What was really under the carpet?
a) the cigarettes
b) Eddie's toolbox
c) nothing
d) the missing bird

9. "Eddie was determined...." means that he:
a) had no idea
b) decided for sure
c) felt very angry
d) couldn't decide

10. "Peculiar" in the sentence "He's never done such a thing before, it's most peculiar..." means:
a) normal
b) like a bird
c) difficult
d) strange

Критерии оценки. Чтение – 10 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы	
	Ответ не соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Вопрос 1. Ответ является верным	0	1

LISTENING TEST

Task 1. Listen to the dialogue. Then choose the correct answer to each question.

Tapescript.

What Were You Doing?

Betsy: I telephoned you yesterday afternoon but you didn't answer? Where were you?
Brian: I was in another room when you called. I didn't hear the phone ringing until it was too late.

Betsy: What were you working on?
Brian: I was photocopying a report that I needed to send to a client. What were you doing when you telephoned?

Betsy: I was looking for Tom and couldn't find him. Do you know where he was?
Brian: Tom was driving to a meeting.

Betsy: Oh, I see. What did you do yesterday?
Brian: I met the representatives from Driver's in the morning. In the afternoon, I worked on the report and was just finishing when you telephoned. What did you do?

Betsy: Well, at 9 I had a meeting with Ms Anderson. After that, I did some research.
Brian: Sounds like a boring day!

Betsy: Yes, I don't really like doing research. But it needs to be done.
Brian: I agree with you on that, no research - no business!

Betsy: Tell me about the report. What do you think of it?
Brian: I think the report is a good. Tom believes it's good, too.

Betsy: I know that every report you write is excellent.
Brian: Thank you Betsy, you are always a good friend!

1. What was Brian doing when Betsy telephoned?
a) He was photocopying a report.
b) He was having a coffee-break.
c) He was at a meeting.

2. What was Betsy doing when she telephoned Brian?
a) She was writing a report.
b) She was looking for Tom.
c) She was planning a meeting.

3. What did Brian do yesterday morning?
a) He worked on the report.
b) He drove to a meeting.
c) He met representatives from Driver's.

4. When did Betsy have a meeting with Ms Anderson?
a) this afternoon
b) yesterday afternoon
c) yesterday morning

5. Betsy thinks Brian does excellent work.
a) true
b) false

c) doesn't say

Критерии оценивания

Аудирование – 5 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы	
	Ответ не соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Вопрос 1. Ответ является верным	0	1

WRITING TEST

Write an essay of not more than 250 words using the following prompt.

Prompt:
There is usually a kernel of truth in the words Oscar Wilde puts in the mouth of his most outrageous characters – they wouldn't be funny otherwise. One such gem that is worth pondering is: The only thing to do with good advice is to pass it on. It is never of any use to oneself.

Assignment:
Is it true that when we most need advice we are least willing to listen to it? Or is good advice always welcome? Plan your response, and then write an essay...

Критерии оценки ответа

Письмо – 8 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы		
	Ответ не соответствует критерию	Ответ частично соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Содержание высказывания передано полностью, используемый словарный запас соответствует поставленной задаче	0	1,5	3
Обучающийся использует основные способы и приемы достижения смысловой и стилистической адекватности	0	1	2
Обучающийся использует грамматические структуры в соответствии с поставленной задачей. Практически отсутствуют ошибки.	0	1	2

Обучающийся использует этикетные формы и клише, соответствующие официально-деловому стилю.	0	0,5	1

SPEAKING TEST

LANGUAGE LEARNING

Describe "the good language learner" according to the following criteria:

- woman or man
- old or young
- extrovert or introvert
- other characteristics
- habits
- abilities (including study skills)
- motivation and interests

Discuss with your partner in what ways you are good or bad language learners. Are you satisfied with the way languages are taught in your country? How many languages can you speak and how well can you speak them?

Говорение – 7 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы		
	Ответ не соответствует критерию	Ответ частично соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Содержание высказывания передано полностью, используемый словарный запас соответствует поставленной задаче	0	1,5	3
Обучающийся использует основные способы и приемы достижения смысловой и стилистической адекватности	0	1	2
Обучающийся использует грамматические структуры в соответствии с поставленной задачей. Практически отсутствуют ошибки.	0	1	2

Немецкий язык

I. Аудирование

Hören Sie den folgenden Dialog. Beantworten Sie folgenden Fragen:

Was macht die Bank, wenn man das Konto weit überzogen hat?

Was hat Kunz gemacht, um Zeit zu gewinnen?

Was kann geschehen, wenn Kunz und Hinz schnell etwas nicht einfallen lassen?

Warum siht Kunz die Situation nicht pessimistisch?

Hinz und Kunz haben sich zusammen selbständig gemacht. Aufgrund einer zeitweisen Auftragsflaute sind sie derzeit in finanziellen Schwierigkeiten.

Hinz: *(aufgebracht, vorwurfsvoller Tonfall)* Ich hab's doch schon die ganze Zeit gesagt: Lange macht die Bank das nicht mehr mit. Wir haben das Konto schon wieder seit zwei Monaten weit überzogen. Und wenn wir Pech haben, zahlt die Bank uns jetzt keine müde Mark mehr aus. Keine Rechnungen. Keine Leasingraten. Keine Löhne. Dann können wir unsere Angestellten nächste Woche nach Hause schicken. Aus. Vorbei der Traum vom Unternehmerleben.
Kunz: *(fällt ihm ins Wort)* Mensch, jetzt hör' doch auf und mach' hier keine Panik. Ich kann's doch auch nicht ändern. Ich hab' in den letzten Monaten fast jede Rechnung erst auf den letzten Drücker bezahlt, um Zeit zu gewinnen.
Hinz: Was hat der von der Bank denn gestern genau gesagt am Telefon, als du den Termin gemacht hast?
Kunz: Das hab' ich dir doch schon alles erzählt. *(etwas leiernder Tonfall)* Wir hätten unser Limit von hundertfünfzigtausend Mark schon fast um fünfzigtausend überschritten. Und er käme jetzt langsam an die Grenze dessen, was er noch vor seinem Chef vertreten könne, oder so ähnlich hat er sich ausgedrückt. Wir müßten uns jetzt ganz schnell was einfallen lassen, sonst *(stockt)*
Hinz: Ja, was sonst? Na sag schon!
Kunz: Sonst müßten wir wohl grundsätzlich über unsere Geschäftsbeziehung nachdenken.
Hinz: *(fällt ihm ins Wort)* Na, dann ist doch wohl alles klar: Die kündigen uns den Kredit.
Kunz: *(aufbrausend)* Ach, gar nichts ist klar. Du kennst doch unseren Auftragsstand. Das Geld kommt doch in ein, zwei Monaten rein und dann können wir den Kontokorrentkredit wieder abbauen. Die Bank muß uns nur noch ein paar Wochen Zeit geben, dann – dann kriegen wir das wieder in den Griff.

Критерии оценки ответа	**Баллы**	
	Ответ не соответствует критерию	**Ответ полностью соответствует критерию**
Вопрос 1. Ответ является верным	0	1

II. Чтение

Im täglichen Zahlungsverkehr wird normalerweise bar oder per Scheck gezahlt. Wer also morgens seine Brötchen holt, legt sein Geld bar auf die Ladentheke, wer eine größere Anschaffung tätigt, zahlt meistens per Scheck oder Kreditkarte.
In der Wirtschaft, um es genau zu sagen, unter Kaufleuten wird das meistens anders gemacht. Dort werden Rechnungen geschrieben; mit dieser Rechnung werden dann Zahlungsziele, also bestimmte Termine vereinbart, bis zu denen gezahlt werden muß.
Sofortige Barzahlung bei Lieferung ist eine Ausnahme. Auf diese Weise gewähren
Handel, Industrie und auch Dienstleistungsunternehmen Lieferantenkredite. Die Summe dieser Kredite, die mittlerweile jährlich eine Höhe von mehreren Hundert Milliarden DM erreicht, ist höher als alle kurzfristigen Bankkredite zusammen. Während Bankkredite meistens gut abgesichert sind, ist für die Lieferantenkredite jedoch meist der sogenannte Eigentumsvorbehalt der einzige Schutz. Eigentumsvorbehalt bedeutet, dass der Lieferant bis zur vollständigen Bezahlung Eigentümer der Ware bleibt. Da schon der Aufbau der Geschäftsverbindung viel Geld kostet, und der Verlust bei einer Insolvenz oder Pleite des belieferten Unternehmens um so größer ist, sichern sich die liefernden

Unternehmen ab.

Bitte lesen Sie den Text und entscheiden Sie, ob die nachstehenden Informationen richtig oder falsch sind.

	richtig	falsch
Kleine Einkäufe werden in der Regel bar bezahlt.		
Unter Kaufleuten werden Zahlungsfristen, bis zu denen gezahlt werden muß, gewährt.		
Diese Lieferantenkredite sind meistens genauso gut wie Bankkredite abgesichert.		
Neben dem Eigentumsvorbehalt gibt es viele andere Schutzformen für Lieferanten.		

Критерии оценки ответа	**Баллы**	
	Ответ не соответствует критерию	**Ответ полностью соответствует критерию**
Вопрос 1. Ответ является верным	0	1

III. Письмо

Für Kunden wird es immer wichtiger zu wissen, wie stark eine Ware Mensch und Natur belastet. Im Internet entstehen gerade bequeme Angebote, die Ökobilanzen verschiedener Produkte miteinander zu vergleichen. Erklären Sie, wie visionäre Führungskräfte diesen Trend nutzen können.

Критерии оценки ответа

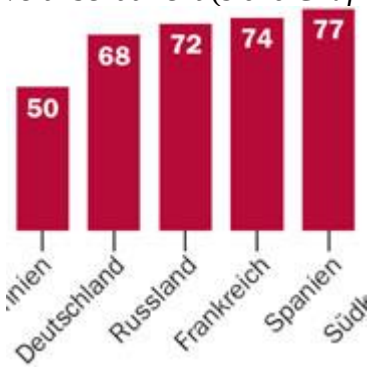
Письмо – 8 баллов

Критерии оценки ответа	**Баллы**		
	Ответ не соответствует критерию	**Ответ частично соответствует критерию**	**Ответ полностью соответствует критерию**
Содержание высказывания передано полностью, используемый словарный запас соответствует поставленной задаче	0	1,5	3
Обучающийся использует основные способы и приемы достижения смысловой и стилистической адекватности	0	1	2
Обучающийся использует грамматические структуры в соответствии с поставленной задачей. Практически отсутствуют ошибки.	0	1	2
Обучающийся использует этикетные формы и клише, соответствующие официально-деловому стилю.	0	0,5	1

IV. Говорение

Der demografische Wandel stellt Industriestaaten vor große Herausforderungen. Doch auch in jungen Nationen müssen Manager auf das Problem einer alternden Bevölkerung reagieren und auf einhergehende Risiken reagieren. So manches Unternehmen tut dies vorbildlich, wie ausgewählte Beispiele zeigen.

Bisher schien der demografische Wandel nur ein Problem von Industrieländern wie Deutschland oder Japan zu sein. Doch auch vermeintlich junge Nationen wie Brasilien, die Türkei und China werden in den kommenden Jahren mit einer schnell alternden Bevölkerung leben müssen. Das zeigte sich, als wir demografische Risikoprofile von 15 großen Volkswirtschaften erstellten. Diese Veränderungen treffen die Branchen unterschiedlich hart, wie das Beispiel Deutschland veranschaulicht (*siehe Grafiken*).



Besprechen Sie im Dialog mögliche Risiken und wie sich den Risiken erfolgreich vorbeugen lässt.

Говорение – 7 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы		
	Ответ не соответствует критерию	**Ответ частично соответствует критерию**	**Ответ полностью соответствует критерию**
Содержание высказывания передано полностью, используемый словарный запас соответствует поставленной задаче	0	1,5	3
Обучающийся использует основные способы и приемы достижения смысловой и стилистической адекватности	0	1	2
Обучающийся использует грамматические структуры в соответствии с поставленной задачей. Практически отсутствуют ошибки.	0	1	2

Испанский язык

I. Escuchar el texto y llenar los huecos

Afortunadamente ya no trabajamos de sol a sol. Y aunque la mayoría de los seres humanos suele _____ maldiciones a su despertador, nadie quiere volver a la interminable jornada de antaño.

Los horarios _____ del pasado ya forman parte de la historia, y hoy la ley garantiza al trabajar un máximo en su jornada laboral (40 horas semanales en España), un límite del trabajo diario (_____)

y unas vacaciones anuales retribuidas (_____).
La legislación laboral plantea otros topes, como el descanso mínimo de 12 _____ entre jornadas y un día y medio por semana, o la pausa no inferior a 15 minutos. Sin embargo, y eso también ocurre con el salario, el tiempo de trabajo vigente en cada empresa depende de cada convenio colectivo y del acuerdo que establece el empresario con sus empleados.
(Al día. Curso de español para negocios. Gisele Prost. ELE)
II. Leer el texto

GERNCIA Y GERENTE

Crosby (1988) define a la gerencia como "el arte de hacer que las cosas ocurran". Por su parte Krygier (1988) la define como un cuerpo de conocimientos aplicables a la dirección efectiva de una organización. En la actualidad, existe consenso, entre muchos autores, al señalar que el término gerencia se puede definir como un proceso que implica la coordinación de todos los recursos disponibles en una organización (humanos, físicos, tecnológicos, financieros), para que a través de los procesos de: planificación, organización, dirección y control se logren objetivos previamente establecidos. De esta manera se puede distinguir tres aspectos claves al definir la gerencia como proceso: en primer lugar, la coordinación de recursos de la organización; segundo la ejecución de funciones gerenciales o también llamadas administrativas como medio de lograr la coordinación y, tercero, establecer el propósito del proceso gerencial; es decir el dónde queremos llegar o que es lo que deseamos lograr. Antes de seguir adelante es necesario saber por qué y cuándo es necesaria la gerencia, qué hace y cómo lo hace.

La gerencia es responsable del éxito o fracaso de una empresa, es indispensable para dirigir los asuntos de la misma. Siempre que exista un grupo de individuos que persigan un objetivo, se hace necesario , para el grupo, trabajar unidos a fin de lograr el mismo. Por otra parte los integrantes del grupo deben subordinar, hasta cierto punto, sus deseos individuales para alcanzar las metas del grupo, y la gerencia debe proveer liderazgo para la acción del grupo. Al analizar las funciones gerenciales encontramos la respuesta al qué hace la gerencia. Cuando estudiamos la gerencia como una disciplina académica, es necesario considerarla como un proceso el cual puede ser descrito y analizada en términos de varias funciones fundamentales. En ese sentido Sisk y Sverdlik (1976) señalan que al describir y estudiar cada función del proceso separadamente, podría parecer que el proceso gerencial es una serie de funciones separadas, cada una de ellas ajustadas y encajadas en un compartimiento aparte, sin embargo esto no es así, aunque el proceso, para que pueda ser bien entendido, debe ser subdividido, y cada parte que lo compone discutida separadamente en la práctica, un gerente puede (y de hecho lo hace con frecuencia) ejecutar simultáneamente, o al menos en forma continuada, todas o algunas de las cuatro funciones: planeamiento, organización, dirección y control.

Ejercicio 1. Decir si las siguientes frases son verdaderas o falsas (V/F).

1. Según Crosby de los la gerencia como "el arte de dirigir las cosas".†
2. Los integrantes del grupo deben cumplir sus deseos individuales sin importar las metas del grupo.†
3. Debemos ver la gerencia como un proceso el cual puede ser descrito y analizada en términos de varias funciones fundamentales.†

Ejercicio 2. Escribe la información que falta

1. De esta manera se puede distinguir tres aspectos claves al definir la gerencia como proceso: la coordinación de recursos de la organización; la ejecución de funciones administrativas como medio de lograr la coordinación y establecer que es lo que deseamos _____.
2. La gerencia es responsable del éxito o fracaso de una empresa, es indispensable para _____.
3. Qué funciones debe ejecutar el gerente: planeamiento, organización, _____ y control.

III. Leer el texto, hacer el resumen (qué temas trata el autor, qué argumentos agrega)

Latinoamérica inunda de flores a Estados Unidos

Las flores que se entregan los enamorados en el Día de San Valentín llegan principalmente de Colombia y Ecuador en un volumen que aumenta cada año por su calidad y precios.Desde finales de enero las floristerías estadounidenses comienzan a hacer sus pedidos internacionales para cubrir la inmensa demanda de flores que se produce para celebrar el Día de San Valentín, que el año pasado alcanzó los 130 millones de unidades.

El 85 por ciento de toda esas flores son traídas por la compañía de paquetería UPS desde Latinoamérica, especialmente de Colombia y Ecuador, hasta su terminal en el aeropuerto de Miami. "En apenas 24 horas transportamos cientos de miles de flores diariamente desde las fincas de los campesinos en Colombia, Ecuador y otros países de sur y Centroamérica hasta EEUU", dijo a EFE José Acosta, vicepresidente de Operaciones de UPS Américas.

Agregó que tan sólo el año pasado para esta fecha "trajimos alrededor de siete millones de libras de flores, que representan como 45 millones de dólares en ventas, y este año esperamos transportar igual o mayor cantidad".

Para que se tenga una idea de la "inundación" de flores que envía Latinoamérica para el día del amor, alineadas verticalmente se podría hacer una línea capaz de darle la vuelta 50 veces al territorio de EEUU, casi una vez por semana al año.

Acosta explicó que UPS recoge las flores directamente de las fincas, donde los campesinos las empaquetan en cajas en las que se despliegan envueltas en papeles especiales para que conserven su frescura.

Inmediatamente son llevadas a los aeropuertos, donde se embarcan en contenedores especiales en forma de iglús, en aviones equipados con refrigeradores para mantenerlas a una temperatura óptima de entre 30 y 40 grados Fahrenheit.

Al llegar al aeropuerto de Miami se pasan por controles de aduana y se colocan en inmensos refrigeradores, donde son recogidas por los importadores.

En casos especiales, el mismo transportista las entrega directamente a las floristerías o a clientes particulares, e incluso enamorados "en emergencia" podrían usar los servicios de esta compañía con una orden un día antes para que no le falten flores a su amada.

IV. Escribir cómo entiendes "*Dejarse llevar por la corriente*"

Creo que ...

V. Cuenta ¿Por qué y cuándo es necesaria la gerencia?

Итальянский язык

1. Scegli il punto giusto per ogni phrase.

1) Se vuoi crescere come manager, devi colmare sempre le tue aree di incompetenza, devi imparare costantemente cose nuove e adattarti con personalità al lavoro che ... .
   a) hai svolto
   b) svolgi
   c) svolge

2) Ove ciò accadesse non otterresti nient'altro che ferire l'amor proprio del tuo collaboratore e farlo allontanare ... te.
a) da
b) verso
c) a
3) Interessatevi dei vostri collaboratori e riceverete in cambio la ... ammirazione e fedeltà..
a) loro
b) sua
c) vostra

2. Ascoltare

Ascoltate il testo e completate le phrasi (aggiungete le parole mancanti).

Quest' anno il premio "Manager di successo" va a Tano Coppola. Tano Coppola comincia a lavorare gia' da bambino nell'_____ del padre, la *Coppola & Figli.* La *Coppola & Figli* e' una piccola societa' a conduzione familiare, che produce borse in pelle. Anche se l' azienda del padre e' molto piccola, Tano dice sempre che e' stata un ottima scuola per lui.

Alla morte del padre, il nostro manager dell'anno decide di prendere la sua piccola parte di eredita' e di emigrate al Nord. Dopo pochi anni usa i soldi dell'eredita e _____ insieme ad un amico la *Nonsoloborse,* una piccola societa' a limitata che produce ed esporta accessori in pelle.

Dopo poco tempo, in seguito a disaccordi sulla _____agli utili, I due amici decidono di separarsi e di creare ognuno una societa' propria.

Tano fondacosi una societa per azioni che produce articoli in pelle *su* grande scala (la *Pelli Tano Spa).* Il resto della storia e' noto: in pochi anni la sua azienda si e' trasformata in un impero, a cui appartengono diverse societa minori. Oggi il marchio della *Pelli Tano* e' conosciuto in tutto il mondo.

3. Leggete l'articolo:

L'arte del Manager: Come entusiasmare i collaboratori e traducetelo.

Una delle caratteristiche principali di **un Manager di successo** è la capacità di entusiasmare i collaboratori, di dare loro la carica. Le persone che entrano in contatto con la figura professionale che ha questa caratteristica avvertono subito entusiasmo e voglia di fare.

Quando parli con questo tipo di Manager ti accorgi subito che crede nelle cose che dice e che fa. Ha la capacità di rendere fantastica anche la cosa più piccola. Ma come si acquisisce questa capacità?

Segreto n° 1: essere causativo. Per avere autorevolezza sulle persone devi avere sempre un comportamento causativo; cioè riconoscerti sempre causa quando qualcosa non riesce nel modo da te desiderato. Se di fronte ad un evento negativo tu ti metti in discussione attraverso la tua causatività, sicuramente rafforzerai la tua leadership nei confronti dei tuoi collaboratori.

Segreto n° 2: essere credibile. Devi sapere sempre quello che stai facendo. Le persone che ti sono vicine devono rispettarti perché le cose che dici sono sempre quelle giuste. Per essere credibili dovete essere anche competenti. Adesso ti faccio una domanda: "Quanto tempo dedichi alla tua formazione?"

"Nell'ultimo periodo, hai fatto dei corsi di formazione o letto dei libri sull'argomento?" Se la risposta è positiva, complimenti! Sei un Manager che per essere sempre competente si aggiorna e acquisisce ciò che utilizzano i grandi Manager di successo.

Segreto n° 3: dimostra interesse verso coloro che ti sono vicini. Se ti interessi degli altri, loro dimostreranno interesse verso di te. Questo segreto è la regola principale che applicano i grandi venditori. Essi cercano sempre di interessarsi ai bisogni e desideri dei loro clienti. Fai anche tu come loro. Parla con i tuoi collaboratori, dimostra interesse verso le loro famiglie, informati su cosa fanno i loro figli e come si chiamano.

Forse ti stai facendo una domanda: "Ma cosa c'entra l'interesse verso i collaboratori con **l'Arte del Manager?"** Ti assicuro che c'entra e anche molto. Solo in questo modo potrai ottenere la massima collaborazione e produttività.

A Cura di Chiarissimo Colacci, Autore di "L'Impresa Efficiente"

Esercizio 1. Trovate gli equivalenti russi delle espressioni:

autorevolezza sulle persone _____

comportamento causativo _____

rafforzare la leadership _____

colmare sempre le aree di incompetenza _____

Esercizio 2. La scelta multipla.

1) Per avere autorevolezza sulle persone devi avere sempre un comportamento…
a) provocativo
b) causativo
c) timido
2) Una delle caratteristiche principali di **un Manager di successo** è la capacità di ... i collaboratori.
a) entusiasmare
b) aiutare
c) lodare
3) Parla con i tuoi collaboratori, dimostra ... verso le loro famiglie.
a) indifferenza
b) amore
c) interesse

4. Scrivere

Come si puo' definire la sistema di gestione dell'azienda? Scrivi un saggio.

5. Parlare

Quali sono i principali canali di distribuzione dell'informazione? Parlane con il compagno.

6. Traduzione in russo

Henry Mintzberg, analizzando il lavoro quotidianamente svolto dai manager in organizzazioni di vario tipo, ha individuato dieci ruoli, tra loro indissolubilmente legati, svolti dal manager nell'azienda, e li ha raggruppati in tre categorie: interpersonali, informativi e decisionali. In virtù del suo status e dell'autorità formale di cui è investito, il manager svolge i *ruoli interpersonali* di: *figura rappresentativa* dell'azienda o unità organizzativa con compiti simbolici e cerimoniali; *leader* dell'azienda o unità organizzativa, guidando e motivando i subordinati, talvolta anche reclutandoli e formandoli; *collegamento,* creando e mantenendo una rete di relazioni anche al di fuori della linea gerarchica.

знаний.
Французский язык

Devoir 1. Ecoutez l'enregistrement et répondez aux questions suivantes.

Recherche d'emploi d'un pays à l'autre

Mon cher Jacques,
Tu veux acquérir de l'expérience et c'est pourquoi tu as décidé de travailler à l'étranger. C'est un projet ambitieux et j'espère que tu réussiras. Pour cela, quand tu rechercheras un emploi, n'oublie pas de t'adapter aux usages locaux. Par exemple, dans de nombreux pays, il ne te servirait à rien de passer une annonce dans la presse parce que le recrutement se fait par relations. Chaque pays a ses coutumes et tu dois les respecter. Et pour cela, tu dois les connaître. Moi qui ai traversé quelques pays, permets-moi de tejaire part de mon expérience et de te donner quelques conseils.
Au Japon, un pays que je connais bien, on ne parle pas de plan de carrière. En principe, c'est l'entreprise qui décide du sort des salariés car les objectifs du groupe sont plus importants que ceux de l'individu. De la même façon, pour un Japonais, l'expérience professionnelle est souvent un handicap. Car le candidat qui a acquis de l'expérience dans une entreprise qu'il a quittée peut être considéré comme un « traître ». Au contraire, aux États-Unis, tu dois avoir un objectif professionnel bien précis et ton expérience sera déterminante.

En Allemagne, un blanc dans un CV est un véritable feu rouge. Le recruteur se demandera immédiatement si tu n'as pas fait de la prison. Ton dossier de candidature doit être précis, complet et détaillé. Car il ne suffit pas d'affirmer. Il faut aussi prouver. Tu devras donc joindre les copies de tous tes diplômes et les attestations de tes anciens employeurs.En France, un curriculum vitae d'une page suffit. Cela ne veut cas dire que, pour les Français, les diplômes ne sont pas importants. Ils sont, par exemple, pmsicmpcaAajals qu'aux États-Unis. Tu es un ancien élève de l'École polytechnique. « So what ? », te répond un Africain. En France, le statut est important et certains diplômes sont de véritables titres de noblesse.

Et pendant l'entretien, comment dois-tu te comporter ? Aux États-Unis, sois direct et professionnel. En France, cultive ton art de la conversation. Cela dit, ne te sens pas obligé de singer 1'« exactitude » allemande, la « courtoisie » japonaise, « l'esprit d'entreprise » américain. Une règle d'or : tu dois t'adapter tout en restant toi-même.
Bonne chance !

1. D'après cet enregistrement, qu'est-ce qu'il faut faire en premier lieu, quand on recherche un emploi à l'étranger?
2. Qu'est-ce qui est pour un Japonais l'expérience professionnelle?
3. Qu'est-ce qui représente en Allemagne le dossier de candidature?
4. Comment doit-on se comporter pendant l'entretien?

Devoir 2. Lisez le texte et répondez aux questions suivantes.

Un tournant s'opère en Russie

LE FIGARO.FR – La Russie est connue pour la richesse de ses sous-sols. Comment misez-vous sur les matières premières dans ce pays?
Claude Tiramani – La Russie produit désormais plus d'or que l'Afrique du sud. Elle extrait aussi du nickel. Surtout, elle est le pays le plus riche en gaz, avec 26% des réserves mondiales. Dans ce secteur, nous aimons beaucoup Gazprom. Il va devoir réaliser des investissements importants pour développer ses réserves en Sibérie, difficiles d'accès. Mais sa rentabilité devrait croître jusqu'en 2011. Le tarif du gaz est en effet subventionné pour le moment en Russie. Il est donc vendu sur son marché domestique près de 60% moins cher qu'en Allemagne. Mais comme la Russie souhaite intégrer l'organisation mondiale du commerce, elle doit mettre un terme à cette politique tarifaire préférentielle. Elle devrait donc augmenter ses prix de 20 à 25 % par an au cours des quatre prochaines années. Elle vient d'ailleurs d'enclencher ce processus, en relevant ses prix juste après les élections législatives, qui se sont tenues le week-end dernier. Nous ne nous attendions pas à cette décision si vite, en plein hiver. Mais le pouvoir est suffisamment fort pour le faire dès aujourd'hui, sans attendre le printemps.

- **La Russie est aussi un grand producteur de pétrole. Quelle est votre stratégie pour cette matière première?**

Le pétrole facile, c'est terminé. Les groupes pétroliers ont investi beaucoup d'argent ces dernières années pour acquérir des techniques occidentales permettant d'augmenter la productivité des gisements. Mais ces champs pétrolifères se tarissent. Ils vont donc devoir investir encore davantage pour découvrir et exploiter de nouveaux gisements. C'est très coûteux. Aussi, le pétrole est davantage taxé que le gaz, il n'y aura donc pas un effet de convergence des prix comme celui qui est attendu sur le gaz. La plupart des sociétés de ce secteur sont en outre valorisées très cher. La seule que nous sélectionnons sans hésiter est Rosneft. Cette société qui a acquis Iouganskneftegaz, le reliquat de l'empire Ioukos, présente de bonnes perspectives.

- Quels sont les autres secteurs qui vous séduisent en Russie?
Les industriels russes de l'acier sont très compétitifs. Ils produisent en effet à la fois les composants de l'acier, charbon et minerai de fer, et l'acier lui-même. Et leurs carnets de commandes sont remplis. La Russie développe actuellement ses infrastructures, routes et chemins de fer. L'immobilier est aussi en plein essor, des logements sociaux aux résidences de luxe. De nombreuses sociétés arrivent pour lever de l'argent dans ce secteur. Le réseau électrique doit être rénové pour éviter les coupures de courant, fréquentes à Moscou. L'Allemand E.ON et l'Italien Enel sont passés à l'offensive pour mettre un pied dans ce secteur, qui sera privatisé l'an prochain.Par ailleurs, la consommation se développe, pas seulement à Saint-Pétersbourg ou Moscou, mais aussi dans les campagnes. Les opérateurs télécom sont très intéressants. Nous aimons beaucoup Wimpelcom, qui pourrait fusionner avec Golden Telecom, le leader des télécommunications en Russie. Wimpelcom va installer la fibre optique à Moscou, et si l'alliance est confirmée, elle permettra des synergies importantes. La grande distribution s'installe dans le pays. La vente au détail reste l'apanage des commerces d'Etat, mais quelques supermarchés commencent à sortir de terre. La concurrence fait rage actuellement pour trouver les bons emplacements, qui seront déterminants par la suite.

Le Figaro 07.12.2007

I. <u>Vrai ou faux. Corrigez s'il le faut.</u>
1. La consommation ne se développe qu'aux grandes villes, par exemple à Saint-Pétersbourg et à Moscou.
2. La Russie a réfusé d'augmenter les prix de gaz.
3. Les industriels russes de l'acier n'ont pas beaucoup de commandes, c'est pourquoi ce secteur n'est pas bien développé en Russie.

II. <u>Répondez aux questions d'après cet article pour vérifier votre compréhension:</u>
1. Pourquoi la Russie doit-elle augmenter les prix de gaz au cours des années suivantes?
2. Qu'est-ce que vous pouvez dire de la production du pétrol en Russie ?
3. Qu'est-ce que vous pouvez dire des sociétés russes d'aujourd'hui (le management, la comptabilité) ?
4. Quels sont pour et contre pour investir en Russie ?

Devoir 3. Lisez le texte suivant. Dégagerez le problème soulevé par ce texte.
Puis présenterez votre opinion sur le sujet de manière construite et argumentée. Introduisez des commentaires et des arguments, donnez des exemples pour présenter un point de vue personnel.

Les ados bien dans leurs baskets!

Non les jeunes ne vont pas si mal que ça. Ils sont même plutôt heureux. C'est ce que souligne une enquête récente menée auprès des jeunes de toute la France. Ils ont des amis, leurs parents, ils résistent à la pression scolaire et ils envisagent sereinement leur avenir! Tour d'horizon rassurant sur la santé mentale de nos jeunes!

C'est la surprise du sondage d'Ipsos Santé pour la fondation Wyeth. Contrairement aux idées reçues, les ados vont plutôt bien! Vous pensiez que les jeunes étaient isolés, solitaires? 95% déclarent avoir beaucoup d'amis. Pour vous, ils ont des problèmes de communication et de compréhension au foyer? 80% déclarent parler "totalement et librement avec leurs parents". Et de manière générale, 71% se déclarent satisfaits de leur vie. Enfin 75% des adolescents se sentent plutôt favorisés socialement. Pas vraiment d'exclusion donc, même si les récents phénomènes dans les banlieues peuvent laisser penser que la situation n'est pas homogène en France.

Certes il existe quelques points noirs qu'il faut souligner. Ainsi, outre les pressions des performances scolaires qui sont pointées du doigt, un ados sur quatre a des difficultés à aller vers les autres et un sur six ne se sent pas bien dans sa peau. Et si l'on observe de manière transversale les adolescents qui cumulent les problèmes, on a une frange préoccupante de 5% d'adolescents qui sont isolés, n'ont aucun projet pour l'avenir, etc. Pour ceux-là, il est nécessaire d'agir, de les empêcher de basculer[1] dans des solutions qui n'en sont pas. Car même si les ados vont bien, ils faut savoir reconnaître les signes de problèmes pour les empêcher de basculer.

Devoir 4. Rédigez une lettre à votre ami français en lui recommandant (ou non) de chercher un emploi en Russie. Argumentez votre point de vue (200-250 mots).

Devoir 5. Préparez un exposé (un monologue) au sujet suivant (2-3 minutes): Pour résoudre les différents conflits qui se multiplent au bureau, il vaut mieux organiser un pique-nique obligatoire pour tout le personnel. Parlez des conflits qui peuvent surgir, entre les salariés , faut-il toujours en trouver la cause.

Devoir 6. Traduisez du français en russe.

Les évolutions des échanges internationaux

A la fin du XX-e siècle les échanges internationaux ont connu d'importantes évolutions. Le commerce mondial de marchandises est passé, en valeur, de 154 milliards de dollars en 1963 à 20670 milliards en 2005. Cette expansion quantitative s'est accompagnée de changements significatifs dans la répartition des échanges par produits. La part des produits des industries extractives est tombée à son niveau le plus bas depuis la guerre (12%), tandis que celle des produits manufacturés a atteint un niveau record (72% contre 50% au début des années 1960).

Parallèlement, les échanges de services (et en particulier le commerce transfrontalier de services à forte technicité) n'ont cessé de croître (4760 milliards de dollars en 2005). Le commerce international de services pourrait même dépasser, à moyen terme, les échanges de marchandises.

Mais les bouleversements les plus spectaculaires sont sans doute ceux qui touchent à la géographie commerciale de notre planète. Les évolutions de la division internationale de travail ont induit une nouvelle répartition des échanges entre les régions du monde. Aujourd'hui, les échanges transpacifiques l'emportent sur les échanges transatlantiques.

De jeunes nations commerçantes ont fait leur entrée sur la scène internationale. Les pays en développement ont accru leur participation aux échanges internationaux de produits manufacturés. De nouveaux rapports de force se sont établis entre les différents pôles de puissance.

Китайский язык

I. Аудирование

世界组织的“反倾销协议”规定，一成员要实施反倾销措施，必须遵守3个条件；第一，确定存在倾销的事实；第二，确定对国内产业造成了实质 损害或实质损害的威胁，或对建立国内相关产业造成实质阻碍；第三，确定倾销和损害之间存在因果关系。

按照倾销的定义，若产品的出口价格低于正常价格，就会被认为存在倾销。出口价格低于正常价格的差额被称为倾销幅度。所以确定倾销必须经过三个步骤；确定出口价格；确定正常价格；对出口价格和正常价格进行比较。

1. Ответьте на вопросы:

1. 出口价格低于正常价格的差额被称什么？
2. 世界组织的“反倾销协议”规定，成员国应该尊敬什么条件？
3. 确定倾销必须经过几个步骤？

II. Чтение

Задание 1. Прочитайте текст.

新华网北京１２月２５日电　２００１年１１月１０日，在卡塔尔首都多哈举行的世界贸易组织（ＷＴＯ）第四届部长级会议审议并通过了中国加入世界贸易组织的决定。同年１２月１１日，中国正式加入ＷＴＯ，成为其第１４３个成员。 世界贸易组织前身为关税与贸易总协定（ＧＡＴＴ）。我国曾为ＧＡＴＴ的２３个创始缔约国之一，但由于历史原因，我国在ＧＡＴＴ的活动中止了３０多年。　１９９４年4月，我国同其他缔约方一道，签署了乌拉圭回合一揽子协议和《建立世界 贸易组织协议》。鉴于世界贸易组织即将成立，１９９４年下半年，我国代表团与关贸总协定缔约方进行了密集谈判，希望在ＷＴＯ成立之前与主要缔约方达成协 议，使我国以关贸总协定缔约方的身份进入世贸组织。

Сравните текст со следующими высказываниями. Определите, соответствуют ли высказывания содержанию текста.

1. 中国加入WTO，成为第 137 个成员。
2. 1994 年 签署了乌拉圭回合一揽子协议和《建立世界 贸易组织协议》。
3. 我国曾为ＧＡＴＴ的２３个创始缔约国之一。

Задание 2 (Селективное чтение)

Прочитайте текст. Ответьте на вопросы:

美国财政部周三宣布，美国政府已回收了不良资产救助计划（ＴＡＲＰ）提供给 银行业的９９％投资。 美国财政部当天声明，包括辛辛那提州五三银行在内的六家金融机构当天回购了 ４．７５亿美元的不良资产救助计划投资。目前，该计划提供给银行业的救助资金已收回了约２４４０亿美元，超过救助银行业总额２４５０亿美元的９９％。美国财政 部同时表示，包括还款、股息、利息及其他收入在内，不良资产救助计划中涉及银行 业的投资将给纳税人带来近２００亿美元的收益。 ２００８年底，为了帮助那些在金融危机期间受困的企业，美国政府曾启动了高 达７０００亿美元的不良资产救助计划，受助企业包括美国银行、花旗银行、美国国 际集团（ＡＩＧ）、通用汽车等大公司。当时该项政策曾受到强烈抨击，很多人认为 政府不应该浪费纳税人的钱帮助这些陷入经济困境的公司。

1. 美国政府已回收了不良资产救助计划（ＴＡＲＰ）提供给 银行业的多少投资？
2. 美国政府曾启动了高 达多少美元？
3. 目前，该计划提供给银行业的救助资金已收回了约多少美元？
4. 投资将给纳税人带来近多少美元的收益？

Задание 3 (Чтение с полным пониманием содержания)

瑞士央行３月１７日宣布，维持基准利率于０．２５％不变，符合市场预期。 瑞士央行当日在货币政策会议后表示，当前创纪录高位的瑞郎汇率对出口导向的 瑞士经济构成威胁，若提高利率，将进一步推高瑞郎汇率。经济学家也指出，在未来 一年内，强势瑞郎是瑞士经济增长和就业增长面临的最大困难，由于瑞士出口企业利 润遭到瑞郎升值侵蚀，预计２０１１年瑞士国内生产总值（ＧＤＰ）将较２０１０年 ２．６％的增速放缓。 瑞士央行表示，自２０１０年第四季度以来，随着全球经济复苏不断强化，瑞士 经济前景也不断改善。该行将２０１１年瑞士ＧＤＰ增速由此前做出的１．５％上调 至２．０％，但同时警告称，欧债问题和近期发生的日本地震造成的不确定性将威胁 全球经济复苏。 瑞士央行还

指出，油价高企也对经济活动构成严重下行风险，虽然短期内物价稳 定未受威胁，但未来通胀水平可能不断攀升，因此超宽松货币政策不会一直维持下去。

Ответьте на вопросы:

1. 哪个经济前景也不断改善？

   A. 美国　　B. 瑞士　　C. 法国　　D. 巴西

2. 该行将２０１１年瑞士ＧＤＰ增速由此前做出的多少？

   A. 1,7 % 至 2,0%　　B. 3,5% 至 5,0% C. 1,5% 至 2,0 %

3. 维持基准利率不变的是多少？

   A. 0,28%　　B. 0,25%　　C. 0.37%

III. Аналитическое чтение + реферирование
Изложите содержание прочитанного на русском языке. Проанализируйте, какие вопросы обсуждались в статье, какие аргументы привел автор. Сделайте вывод.

“十二五”各项任务目标公布次日，国务院常务会议确定了重点工作部门分工。此外，在国际农产品价格保持高位的情况下，粮食增产也纳入到 2011 年开展的工作当中。据新华社报道，昨日的会议强调，今年是“十二五”开局之年，做好今年的工作对于完成“十二五”各项目标任务至关重要。近日，中央高层领导多次强调中央政策的执行和落实问题。此次国务院常务会议在落实下一步工作中，再次强调各部门、单位加强落实和督促检查等方面的工作。会议强调要加强组织领导，结合本部门、本单位实际抓紧制定落实重点工作的实施方案，明确每项任务的时间进度和质量要求。部门和单位间要强化协调配合，形成工作合力，切实提高办事效率。

IV. Письмо
Задание в виде проблемной ситуации

你所在的部门目前的业务出现了困难，你向大家介绍这一情况。

V. Говорение
Задание в виде проблемной ситуации.

请跟同学谈谈俄中科技合作的前景。

VI. Перевод
Переведите текст на русский язык:

优势仍存

有观点认为，在移动互联网的大背景之下，伟统 PC 业要想冲破发展瓶颈，必须挖掘自身优势，并靠技术赢得消费者、赢得市场。此外，了解中国消费市场的特色也是传统 PC 保持优势的必由之路。首先是中国消费市场下的消费者数量。据统计，中国网游用户为世界第一，另外，中国 9 亿农村用户，其百分之八十以上的家庭连 PC 也没有普及。所以，传统 PC 虽然耗电、占用空间大、辐射大、携带不方便等因素，但如果能够在 3D 游戏效果上改善，市场前景巨大。另外，中国的网民上网的第一需求是浏览网页，紧随其后的便是观看视频。据权威机构调查，中国 89.3%的网络视频用户在新电影上映后去网上查找观 看，仅 2011 年初在中国热播的《宫》电视剧在线浏览用户超过了 2 亿次，如此看来，只要满足了用户浏览网页与观看视频，电脑便达到了用户的需求，便也占据 了市场。但笔者同时认为，外部存在的市场因素让笔记本电脑优势存在，但传统 PC 则阻碍了笔记本电脑的普及与发展。正如上文所提到的电源持久性、便捷性、高速上网性等。只有将这些问题解决，传统 PC 业才能产业发展的“又一春”。最后，PC 消费者除了需要 PC 在视频应用、大型 3D 游戏、更好的续航、更便携的移动等方面有出色表现外，更希望有时尚化的因素，这些时尚化的因素有更轻、更薄、简约等等。传统 PC 业如能在这一方面下功夫，占据市场也将是指日可待。

Арабский язык

اختبار المهارات

التمرين الأول. اختر الجواب الصحيح

١– سمعنا كثيرا عن _____ صديقي.

أ- أخو
ب- أخ
ج- أخي
د- أخا

٢– بيت أحمد _____ من بيتنا.

أ- أكبرُ من
ب- أكبرُ
ج- كبير من
د- كبرى من

٣– يسكن صديقي في الطابق _____.

أ- تسعة
ب- تاسع
ج- التاسعة
د- التاسع

٤– يا أميرة، هل _____ هذا الفيلم؟

أ- أعجبك
ب- أعجبتك
ج- تعجبك

د- يعجبوك

٥ـ الآن الساعة السادسة إلا_____.
أ- الربعُ
ب- ربعًا
ج- ربعٌ
د- الربعَ

Критерии оценивания
Лексико-грамматический тест – 5 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы	
	Ответ не соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Вопрос 1. Ответ является верным	0	1

اختبار الاستماع
التمرين الثاني. استمع إلى النص وأجب عن الأسئلة

- مُسْتَشْفَى الشِّفَاء، مَرْحَبًا.

- مَرْحَبًا. لَوْ سَمَحْتِ أُرِيدُ أَنْ أَعْرِفَ مَوَاعِيدَ عِيَادَةِ الأَسْنَان.

- لَحْظَةً مِنْ فَضْلِكَ.

- تَفَضَّلِي.

- شُكْرًا لَكُمْ عَلَى الِانْتِظَارِ.

عِيَادَةُ الْأَسْنَانِ مَفْتُوحَةٌ يَوْمِيًّا مِنَ السَّاعَةِ الثَّامِنَةِ صَبَاحًا إِلَى السَّاعَةِ الْوَاحِدَةِ ظُهْرًا، وَمِنَ السَّاعَةِ السَّادِسَةِ مَسَاءً إِلَى السَّاعَةِ الْعَاشِرَةِ مَسَاءً، مَا عَدَا يَوْمِ الْجُمُعَةِ.

- هَلْ يُمْكِنُ أَنْ أَحْجِزَ مَوْعِدًا بِالهَاتِفِ؟

- نَعَمْ. تَفَضَّلْ. مَا الْمَوْعِدُ الْمُنَاسِبُ لَكُمْ؟

- يَوْمُ الخَمِيسِ القَادِمِ السَّاعَةَ السَّادِسَةَ مَسَاءً.

- هَذَا الْمَوْعِدُ مَحْجُوزٌ مَعَ الْأَسَفِ، هَلْ يُنَاسِبُكُمْ مَوْعِدٌ فِي السَّادِسَةِ والنِّصْفِ؟

نَعَمْ، مُنَاسِبٌ إِنْ شَاءَ اللهُ.

- مَا اسْمُكُمْ؟

- خَالِد مُرَاد

- مَا رَقْمُ هَاتِفِكُمْ؟

- 0540456357

- تَمَّ حَجْزُ الْمَوْعِدِ فِي عِيَادَةِ الأَسْنَانِ يَوْمَ الْخَمِيسِ السَّاعَةَ السَّادِسَةَ وَالنِّصْفَ مَسَاءً.

- أيَّ خِدْمَةٍ أُخْرَى؟

- شُكْرًا، مَعَ السَّلامَةِ.

- مَعَ السَّلامَةِ أُسْتَاذ خَالِد.

١ – مَوْعِدُ مُرَادٍ في الْعِيَادَةِ السَّاعَة

- 5.30
- 6.00
- 6.30

٢ – مَوْعِدُ مُرَادٍ يَوْم

- السَّبْت
- الجُمُعَة
- الخَمِيس

٣–عِيَادَةُ الأسْنَانِ لا تَعْمَلُ يَوْم

- الخَمِيس
- الجُمُعَة
- السَّبْت

٤ – مُرَادٌ يُرِيدُ أنْ يُقَابِلَ طَبِيب

- الأَسْنَان
- العِظَام
- القَلْب

٥ – اسْمُ الْمُسْتَشْفَى

الأَسْنَان ◉
مُراد ○
الشِّفَاء ○

Критерии оценивания

Аудирование – 5 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы	
	Ответ не соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Вопрос 1. Ответ является верным	0	1

اختبار القراءة

التمرين الثالث. اقرأ النص وأجب عن الأسئلة

- مَرْحَبًا رامِي، كَيْفَ حالُكَ؟

- أَهْلًا عِماد، الحَمْدُ لِلَّهِ. بِخَيْرٍ.

- كَيْفَ الحَياةُ الجَدِيدَةُ في عَمّانَ؟ وَكَيْفَ تَقْضِي يَوْمَكَ؟

- الأُمُورُ جَيِّدَةٌ، أَسْتَيْقِظُ مُبَكِّرًا جِدًّا عادَةً، وَأَمْشِي في الحَدِيْقَةِ نِصْفَ ساعَةٍ، ثُمَّ أَرْجِعُ إِلَى الْبَيْتِ، أَسْتَحِمُّ وَأُفْطِرُ، ثُمَّ أَخْرُجُ إِلَى الْمَكْتَبِ. بَعْدَ الْعَمَلِ أَذْهَبُ إِلَى السُّوقِ أَوْ أُقابِلُ الأَصْدِقاءَ وَأَعُودُ إِلَى الْبَيْتِ قَبْلَ اللَّيْلِ. أَقْرَأُ قَلِيلًا وَأُشاهِدُ الْأَخْبارَ وَأَنامُ مُبَكِّرًا أَيْضًا.

- بَرْنامَجٌ لَطِيفٌ وَمُرَتَّبٌ.

اِخْتَرِ الإِجابَةَ الصَّحِيحَةَ:

١– رامي يَعِيشُ في
أ- لَنْدن
ب- عَمّان
ج- الدَّوْحة

٢– التَّرْتِيبُ الصَّحيحُ لِبَرنامَجِ رامي:

أ- يَتَناوَلُ الفَطُورَ ثُمَّ يَمْشِي
ب- يَمْشِي ثُمَّ يَسْتَحِمُّ
ج- يَتَناوَلُ الفَطُورَ ثُمَّ يَسْتَحِمُّ

٣– يَعُودُ رامي إلى البَيتِ:
أ- قَبْلَ اللَّيْلِ
ب - بَعدَ مُشاهَدَةِ الأَخبارِ
ج- بَعدَ العَمَلِ مُباشَرَةً

اِخْتَرِ الكَلِمَةَ المُناسِبَةَ لِإِكْمالِ الجُمَلَةِ:

١– أَشْرَبُ الشَّايَ ... أُشاهِدُ الأَخْبارَ
أ- بَعْدَ
ب- وَ
ج- أَخِيرًا

٢– أَزُورُ أَصْدِقائي ..... ولَيْسَ كُلَّ يَومٍ
أ- أَحْيانًا
ب- يَوْمِيًّا
ج- بَعْدَ

Критерии оценивания

Чтение – 5 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы	
	Ответ не соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Вопрос 1. Ответ является верным	0	1

اختبار الكتابة

اكتب النص عن برنامجك اليومي

نصائح:

- لِلْكِتابَةِ عَنِ البَرْنامَجِ اليَومِيِّ نَسْتَخْدِمُ الزَّمَنَ المُضارِعَ لِلأَفْعالِ: أستيقظ، أخرج، أذهب...
- لِلْكِتابَةِ عَنْ تَكْرارِ الأَنْشِطَةِ اليَوْميَّةِ نَسْتَخْدِمُ كَلِماتٍ وَعِباراتٍ مِثْلَ: كُلَّ يَوْمٍ، يَوْمِيًّا، فِي العادَةِ، عادَةً، غالِبًا، أَحْيانًا، فِي أَغْلَبِ الأَحْيانِ، نادِرًا ...
- لِذِكْرِ الوَقْتِ يُمْكِنُ أَنْ نَقولَ: فِي الصَّباحِ أَوْ صَبَاحًا، فِي المَساءِ أَوْ مَساءً، فِي الظَّهْرِ أَوْ ظُهْرًا، فِي اللَّيْلِ أَوْ لَيْلًا.

  مِثال: أُمارِسُ الرِّياضَةَ في الصَّباحِ - أُمارِسُ الرِّياضَةَ صَباحًا

- مِنَ الأَدَواتِ المُسْتَخْدَمَةِ لِلتَّعبِيرِ عَنِ التَّزامُنِ وَالتَّرتِيْبِ: وَ، ثُمَّ، قَبْلَ، بَعْدَ، في البِدايَةِ، أَوَّلًا، أَخِيْرًا.

Письмо – 8 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы		
	Ответ не соответствует критерию	Ответ частично соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Содержание высказывания передано полностью, используемый словарный запас соответствует поставленной задаче	0	1,5	3
Обучающийся использует основные способы и приемы достижения смысловой и стилистической адекватности	0	1	2
Обучающийся использует грамматические структуры в соответствии с поставленной задачей. Практически отсутствуют ошибки.	0	1	2
Обучающийся использует этикетные формы и клише, соответствующие официально-деловому стилю.	0	0,5	1

اختبار المحادثة

صف اللغة، التي ترغب في تعلمها، واشرح سبب اهتمامك بها.

يجب عليك أن تذكر:

- ما هي اللغة التي ترغب في تعلمها.
- لماذا تحب أن تتعلم هذه اللغة.
- كيف يمكنك أن تستفيد شخصيا أو مهنيا من تعلم هذه اللغة.

Говорение – 7 баллов

Критерии оценки ответа	Баллы		
	Ответ не соответствует критерию	Ответ частично соответствует критерию	Ответ полностью соответствует критерию
Содержание высказывания передано полностью, используемый словарный запас соответствует поставленной задаче	0	1,5	3
Обучающийся использует основные способы и приемы достижения смысловой и стилистической адекватности	0	1	2

Обучающийся использует грамматические структуры в соответствии с поставленной задачей. Практически отсутствуют ошибки.	0	1	2

Корейский язык

1) Лексико-грамматический тест. Выберите правильный ответ.

1) 다른 약속이 있어서 _____ 어려워요.

A) 적응하기
B) 익숙하기
C) 입학하기
D) 참석하기

2) 옷을 _____ 어디에 가는 게 좋아요?

A) 사려고
B) 사려면
C) 사지만
D) 사기로

3) 예약하신 분의 _____을 알려 주시겠어요?

A) 성함
B) 성인
C) 요금
D) 개인

4) 오늘 갑자기 일이 생겨서 식당 예약을 _____.
A) 예매했어요
B) 확인했어요
C) 취소했어요
D) 선택했어요

5) 저는 한 번도 한국에 _____ 없어요.

A) 간 지
B) 간 적이
C) 갔는데
D) 가고 나서고

6) _____ 비가 계속 내려서 호텔에만 있었어요.

A) 여행을 한 덕분에

B) 여행을 하기로 해서
C) 여행을 하는 동안
D) 여행을 하는지 모르고

7) 고기를 한 입 크기로 _____ 먹어요.

A) 잘라서
B) 다져서
C) 깎아서
D) 다듬어서

8) 자신의 기분에 맞춰 옷을 입는 것도 좋지만 _____ 옷을 입을 것도 필요합니다.

A) 관심 있게
B) 상황에 맞게
C) 개성 있게
D) 유행에 뒤처지게

9) 무슨 일을 _____ 열심히 하는 것이 중요하다.

A) 하든지
B) 하도록
C) 하더니
D) 하다가

10) 국이 싱거워서 소금을 _____ 넣었다.

A) 따로
B) 가득
C) 방금
D) 약간

2) Выполните перевод текста.

언어는 별로 변하지 않을 것 같지만 과거에 쓰이던 말들과 현재 쓰이고 있는 말들을 비교하여 보면 아주 많이 변한다는 것을 알 수 있다. 생활의 변화가 빠르면 말도 그만큼 빨리 변하는데 요즘은 외국과의 잦은 교류로 외국 문화가 밀려오면서 외래어도 급격히 늘어나고 있다.

20세기 초 일제 강점기를 거치면서 한국어는 일본어의 영향을 크게 받았다. 일본어가 공용어가 되고 모든 교육이 일본어로 행해졌기 때문이다. 1945 년 광복 이후에도 한국어에는 일본어가 상당히 남아 있었다. 그러나 꾸준히 계속되어 온 '우리말 도로 찾기'와 '국어 순화 운동'의 결과로 일제 시대에 들어온 일본어 중에서 적어도 일상 용어는 대부분 청산되기에 이르렀다. 예를 들어 근래까지도 종종 사용되었던 '벤또', '스메끼리', '사라', 우와기' 같은 말도 이제는 '도시락', '손톱깎이', '접시', '윗도리'로 완전히 바뀌었다. 아직도 일부 분야, 예를 들어 제조업이나 건축, 인쇄업 등에서 일하는 사람들이 쓰는 말과 이발소, 미장원 등에서 사용되는

용어들에는 일본어가 다소 남아 있다.

광복 이후에는 서구, 특히 미국과의 교류가 활발한 가운데 서양의 문화와 발달한 과학 문명이 수입되고 이와 함께 들어온 많은 영어 어휘가 한국어 속에서 폭 넓게 사용되고 있다.

3) Прослушайте запись разговора и ответьте на вопросы.

리포터: 얼마 전 시민 오케스트라 동호회에 대한 드라마가 인기가 있었지요? 그 후 악기 연주 모임이 많아지고 있는데요. 저는 지금 이화오케스트라의 연습 현장에 나와 있습니다. 지금 제 옆에는 김동진 지휘자께서 나와 계십니다. 안녕하세요? 오케스트라 소개 좀 해 주세요.

지휘자: 이화오케스트라는 음악을 좋아하는 시민들이 모여서만든 동호회로 음악에 관심이 있는 사람이면 누구나 참여할 수 있습니다. 단원들 중에는 음악을 전공한 사람도 있지만 학생, 주부, 회사원 등 음악이 좋아서 온 사람들도 많습니다.

리포터: 아. 그렇군요. 저는 처음 연주를 듣고 모두 전문가들인 줄 알았습니다. 저기 트럼펫을 불고 계신 회원 한 분과도 이야기를 해 보겠습니다. 안녕하세요? 이화오케스트라에 어떻게 들어오게 되셨습니까?

회원: 평소에 음악에 관심이 있었는데 6개월쯤 전에 오케스트라 단원 모집 광고를 보고 한번 와 봤습니다. 그런데 모임에 나올 때마다 좋은 사람들도 만나고, 악기도 배우는 것이 좋아서 계속 참여하게 되었습니다.

리포터: 악기를 연주할 뿐만 아니라 좋은 사람들과 만나서 행복한 시간을 보내고 계신 것 같습니다. 지금까지 이 소연이었습니다.

1) 무엇에 대해서 이야기하고 있습니까?

A) 트럼펫을 부는 방법
B) 시민 오케스트라 소개
C) 오케스트라 단원 모집
D) 오케스트라 공연 안내

2) 들은 내용과 같은 것은 무엇입니까?

A) 여자는 음악을 좋아한다.
B) 남자 단원은 트럼펫을 배운 지 1년이 넘었다.
C) 드라마의 영향으로 시민 오케스트라가 많아졌다.
D) 이화오케스트라는 음악을 전공한 사람들의 모임이다.

4) Говорение

여러분은 자신의 실수나 잘못 때문에 약속을 지키지 못한 적이 있습니까? 그때 친구에게 뭐라고 변명했습니까? 이야기해 주세요.

5) Письмо

세계 어느 나라에서나 역사를 가르칩니다. 이는 지나간 일을 기록한 역사가 오늘날의 우리에게 주는 가치가 분명히 있기 때문일 것입니다. 여러분은 우리가 왜 역사를 알아야 하고, 그 역사를 통해서 무엇을 배울 수 있다고 생각하십니까? 이에 대해 쓰십시오.

Японский язык

Лексико-грамматический тест (5 баллов)

1. 若い大統領には経験不足という _____ がある。

1. 弱点
2. 過失
3. 飢饉
4. 落第

2. きのうは国の友だちに会ったので、_____ 遅くまで話し込んでしまった。

1. おしくて
2. くやしくて
3. したしくて
4. なつかしくて

3. このホテルは _____ が良いので、お客は満足しているようだ。

1. サービス
2. チップ
3. リズム
4. スピード

4. 人間性とは何なのかをあらためて問い直し、未来の世代に対してどんな価値を残していきたいのかを真剣に考え始める必要があると思う。。

1. 紀めて
2. 記めて
3. 改めて
4. 妃めて

5. デザインとは、表面的にどう見えるかだけの問題ではない。製品の本質を反映していなければならない。

1. はんえ
2. はんうつ
3. はんえい
4. たんえい

6. 政府の調査によれば、台風による農産物の被害は数億円にのぼると言う。

1. のさんもの
2. のうさんぶつ
3. のうさんもの
4. のさんぶつ

7. 米国の心理学者によると、新しい環境に慣れるのに20歳い平均6か月、30歳で1年、40歳では3年かかるが、19歳以下だと３か月 _____ そうです。つまり、若ければ若いほど早いと言えそうです。

1. もかかる
2. しかかからない
3. は必要だ
4. では十分でない

8. 中村さんとは長時間にわたって協議した。その結果、昨夜の私の見聞に _____ 一つの戦略をたてることになった。

1. 限って

2. 反して
3. 対して
4. 基づいて

9. 誰だって、子供のころ、おもちゃをなくすという辛い経験をしたこと　_____　。
1. ではないだろう
2. ではあるまい
3. にかぎらない
4. があるだろう

10先生の講義が終わるか　_____　かのうちに、ノートや教科書を閉じてかたづけはじめる学生もいる。
1. 終わる
2. 終わらない
3. 終わっている
4. 終わっていない

Аудирование (5 баллов)

日本語がよく使えないために、特別な教育が必要な外国人の児童・生徒が公立の小学校、中学校に一割いることが文部省の調査でわかりました。昨年、全国の公立の小・中学校について調べたところ、日本語が理解できないために、学校で特別な日本語教育が必要な外国人の子供の数が１万２千人にのぼりました。２年前の調査より一割も教えていることになります。

日本語が使えない外国人の児童・生徒がいる学校は、全体の11％にあたる3千848校で、前回の調査よりも143校増えています。文部省は「学校間の情報を交換して、指導法律を質的に高めていきたい」と話しています。

。

1. 特別な日本語教育が必要な外国人の児童・生徒の数は昨年どれくらいでしたか？
2. 特別な日本語教育が必要な児童・生徒がいる学校の割合はどれくらいですか？
3. 前回の調査から増加した学校の数は何校ですか？
4. 文部省は学校間で何を交換して教育の質を高めようとしていますか？
5. 特別な日本語教育が必要な外国人の児童・生徒の数は2年前と比べてどう変化しましたか？

Чтение. (5 баллов)

一番

現代は、(1) 時間がどんどん加速されているとも言われます。何事にも「早く、早く」とせかされ（注１）、時間と競争するかのように忙しさに追われていることを、大人たちはこういう言い方をしているのです。いつも同じ速さで時間が流れているはずなのに、時間の間隔（かんかく）が短くなったような気分で追い立てられて（注２）いるためでしょう。それをエンデ（注３）は『モモ』という作品の中で「時間どろぼう」と呼びました。ゆっくり花を見たり音楽を楽しんだりする、そんなゆったりした時間が盗まれていく、という話でした。(2)

いつも何かしていないと気が落ち着かない、現代人はそんなふうになっています。

その一つの原因は、世の中が便利になり、能率的になって、より早く仕事を仕上げることがより優れていると評価されるようになっているためと思われます。競争が激しくなって、人より早くしなければ負けてしまうという恐れを心に抱くようになったためでしょう。「時間は金なり」となってしまったのです。

しかし、それでは心が貧しくなってしまいそうです。何も考えずにひたすら決められたことをしていて人生が楽しいはずがありません。ゆっくり歩むからこそ、道ばたに咲く花に気づいたり、きれいな夕日を楽しむ気分になれるのです。私たちは、時間を取り返し、もっとゆったりした時間を生きる必要がありそうですね。

（池内了『時間とは何か』による）

（注１） せかされる：急がされる

（注２） 追い立てられる：ここでは、何かをしないではいられない気持ちにさせられる

（注３） エンデ：ドイツの児童文学者

1. 時間がどんどん加速されているとはどういうことか。

1. しなければならないことが多くて時間が短く感じられる。
2. 何かに夢中になっていると一日の時間が短く感じられる。
3. 作業能率が上がって一日の仕事の時間が短くなっている。
4. 技術の進歩によって仕事にかかる時間が短くなっている。

2. いつも何かしていないと気が落ち着かない原因を筆者はどう考えているか。

1. 何もしないと心が貧しくなってしまうと感じること
2. 早く何かを仕上げないと他の人に勝てないと思うこと
3. 失った時間を取り戻さないと競争に負けてしまうと思うこと
4. 奪（うば）われた時間を取り戻さないと人生を楽しめないと感じること

3. 筆者は、時間の使い方についてどのように考えているか。

1. 時間は貴重なので、休むときにも能率的に過ごしたほうがよい。
2. 忙しい中にも、のんびり過ごす時間をできるだけ持ったほうがよい。
3. 人生を楽しむためには、ひたすらゆっくり時間を過ごしたほうがよい。
4. 人との競争に勝つためには、時間をもっと有効に使うようにしたほうがよい。

二番

“練習のための練習”が行われているというチームがたくさんあります。練習は本番（ほんばん）の試合のために存在すべきものです。本番で最高の実力を発揮（はっき）させるためにすることを、練習と呼びます。すなわち、休養することが試合にとって、今、最もするべきことだとすれば、休養こそ勝つための練習といえるときがあるのです。休養はサボることではなく、時として練習なのです。

4. 筆者は、試合で実力を出すために何が大事だと述べているか。

1. “練習のための練習”をすること
2. 練習でも最高の力を出すこと
3. 必要であれば休養を取ること
4. 試合の前に休養を取ること

三番

会社勤めの生活は楽だった。

楽しくはないが、楽だった。

ずっと一人で生きてきた後で、集団に入ってみると、その居心地（いごこち）の良さ、安楽さに驚くのである。一人の時は、朝目覚めて寝るまで「何をすべきか」という判断、決定を自分でしなければならない。つまり、それを「自由」というのだが、実力のない者には自由は重すぎる。一日中、選択（せんたく）と決断をし、その結果を自分一人でひき受けねばならない。

5. 筆者によると、なぜ会社勤めが楽だったのか。

1. 実力があれば、自由にできる部分もあるから
2. 周囲の協力が得られれば、時間を自由に使えるから
3. 自分の能力に適した仕事が与えられ無理がないから
4. 自分一人で決めることも責任を取ることもしなくてすむから

Письмо. (8 баллов)

環境問題が注目される近年、エコロジーに関する小論文を書いてください。１０―１２文。

この質問に答えてみてください

- 一番主な問題は
- 国際協力はできるだろうか
- ロシアとか日本は大丈夫か

Говорение. (7 баллов)

「私の希望と国の未来」

小さい発表を準備してください

Приложение к рабочей программе
дисциплины (практики)

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы» (РУДН)

Экономический факультет

(наименование основного учебного подразделения)

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ)

Межкультурная коммуникация (в оф-дел и эконом сфере)

Рекомендована Комиссией РУДН по иностранным языкам для дополнительной профессиональной программы- программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Москва, 2025 г

Балльно-рейтинговая система оценки уровня знаний

Таблица соответствия баллов и оценок

Баллы БРС	Традиционные оценки РФ	Оценки ECTS
95 - 100	5	A
86 - 94		B
69 - 85	4	C
61 - 68	3	D
51 - 60		E
31 - 50	2	FX
0 - 30		F
51-100	Зачет	Passed

Правила применения БРС

- Раздел (тема) учебной дисциплины считается освоенной, если студент набрал более 50% от числа баллов, предусмотренных за данный раздел (тему).
- Студент не может быть аттестован по дисциплине, если им не освоены все темы всех разделов дисциплины.
- По решению преподавателя и с согласия студентов, не освоивших отдельные разделы (темы) изучаемой дисциплины, в течение учебного семестра могут быть повторно проведены мероприятия текущего контроля успеваемости или выданы дополнительные учебные задания по этим темам или разделам. При этом студентам за данную работу засчитывается минимально возможный положительный балл.
- При выполнении студентом дополнительных учебных заданий или повторного прохождения мероприятий текущего контроля, полученные им баллы засчитываются в конкретные темы. При этом итоговая сумма баллов не может превышать максимального количества баллов, установленного по данным темам.
- При подведении итогов семестровой промежуточной аттестации накопленные студентом баллы (по итогам семестра (модуля) и за аттестационные испытания) переводятся в традиционную оценку по четырехбалльной шкале (неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично) и в оценку ECTS (A, B, C, D, E, FX, F). Оценки «неудовлетворительно», «FX» и «F» в зачетную книжку не проставляются.
- Пользоваться мобильными телефонами и другими электронными техническими средствами во время занятий и при проведении текущего контроля успеваемости можно только с разрешения преподавателя.
- График проведения мероприятий текущего контроля успеваемости формируется в соответствии с календарным планом курса.
- Студенты обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем.
- Время, которое отводится студенту на выполнение мероприятия текущего контроля успеваемости, устанавливается преподавателем. По завершении отведенного времени студент должен сдать работу преподавателю, вне зависимости от того, завершена она или нет.
- Использование во время выполнения мероприятий текущего контроля успеваемости возможно только с разрешения преподавателя
- Отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости считается уважительным только в случае болезни студента, что подтверждается наличием у него медицинской справки, заверенной в КДЦ РУДН. Не позднее двух недель после выздоровления студент предъявляет справку преподавателю. В противном случае отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости признается не уважительным.
- Сдача мероприятий текущего контроля успеваемости по причине болезни студента проводится один раз в конце семестра (модуля) в день, установленный преподавателем.

- Итоговый контроль знаний проводится в форме теста и оценивается из 20 баллов независимо от оценки, полученной в модуле.
- Если в итоге за семестр (модуль) студент получил неудовлетворительную оценку, то студенту разрешается добор необходимого (до 51) количества баллов посредством повторного одноразового выполнения предусмотренных контрольных мероприятий (повторная переаттестация). Ликвидация задолженностей проводится по согласованию с деканатом в соответствии с действующими локальными нормативными актами.

Примеры заданий рубежной аттестации

Английский язык

1. **Translate from Russian into English:**

Если поставка производится до уплаты всей суммы, причитающейся согласно контракту, поставленное оборудование, поскольку это разрешается законами страны, в которой оборудование находится после его поставки, остается собственностью продавца до уплаты всей суммы. Если законодательство данной страны не позволяет продавцу сохранить за собой право собственности на поставленное оборудование, продавец сможет пользоваться всеми иными правами, которыми указанное законодательство позволяет ему пользоваться. Покупатель окажет продавцу всяческое содействие для принятия любых мер, необходимых для охраны права собственности продавца или иных прав, как указано выше. 8.4. Срок платежа, обусловленного выполнением того или иного принятого на себя продавцом обязательства, не наступает до тех пор, пока это обязательство не будет выполнено, поскольку невыполнение обязательства покупателем не вызвано тем или иным поступком или упущением продавца.

2. **Write an answer to the enquiry :**

Peter Evans
Photographic Dealer

DURBAN
White & Co. Ltd.
254 Smuts Avenue
Cape Town 5 May 1925

Dear Sirs

I see from the Camera Review that you are the South African agents for Messrs. Derby and Sons of London.

Would you please send me price lists and catalogues for all DERVIEW products you stock, as well as details of discounts and terms of payment. Are you prepared to grant special terms for annual orders totalling R 35,000 in value?

I would appreciate a visit from your representative when he is next in the Durban area: perhaps he could bring some samples of DEHVIEW colour transparencies, which are attracting a good deal of Interest here.

I look forward to your reply.

Yours faithfully

Peter Evans

Немецкий язык

1. **Übersetzen Sie ins Russische.**

Kaufvertrag

zwischen
Verkäufer:

_____
(Name, Vorname)

_____
(Adresse)

_____
(PLZ / Ort)
und
Käufer:

_____
(Name, Vorname)

_____
(Adresse)

_____
(PLZ / Ort)

§ 1 Kaufgegenstand
Der Verkäufer verkauft an den Käufer folgenden Gegenstand:
_____
Hersteller / Modell / Typ: _____
Seriennummer (falls vorhanden): _____
Baujahr / Erstzulassung: _____

§ 2 Kaufpreis
Der Kaufpreis beträgt
€ _____ (in Worten: _____
Euro).
Der Betrag ist
☐ bar bei Übergabe ☐ per Überweisung ☐ in Raten
zu zahlen.
Bei Überweisung gilt der Zahlungseingang auf folgendem Konto als maßgeblich:
Kontoinhaber: _____
IBAN: _____ BIC: _____
Bank: _____

§ 3 Übergabe
Die Übergabe des Kaufgegenstands erfolgt am **_____**
am Ort **_____.**
Mit der Übergabe gehen **Gefahr und Eigentum** an den Käufer über.

§ 4 Zustand des Kaufgegenstands

Der Verkäufer erklärt, dass sich der Kaufgegenstand in folgendem Zustand befindet:
☐ Der Verkauf erfolgt **unter Ausschluss jeglicher Sachmängelhaftung**.
☐ Der Verkauf erfolgt **mit Gewährleistung gemäß § 433 ff. BGB**.
Der Haftungsausschluss gilt **nicht** bei Vorsatz oder arglistigem Verschweigen von Mängeln.

§ 5 Eigentumsvorbehalt
Bis zur vollständigen Bezahlung bleibt der Kaufgegenstand **Eigentum des Verkäufers**.

§ 6 Sonstige Vereinbarungen
_____

§ 7 Ort, Datum und Unterschriften
Ort: _____
Datum: _____

_____
(Unterschrift Verkäufer)

_____
(Unterschrift Käufer)

2. **Beantworten Sie den Brief.**

Betr.: Eintägige Verlängerung der Zuschusszusammenfassung

Sehr geehrtes Komitee,

Ich bin kurz davor, die Zusammenfassung der Auswirkungen des Zuschusses fertigzustellen, und beantrage eine Fristverlängerung um einen Tag bis Freitag, den 15. August. Da heute zwei Briefe von Partnern eingetroffen sind und den Abschnitt „Ergebnisse“ wesentlich verbessern, kann ich dank des zusätzlichen Tages einen klareren und glaubwürdigeren Bericht vorlegen.

Bei Genehmigung liefere ich bis Freitag 3 Uhr. Andernfalls reiche ich den Antrag heute Abend ein und ändere ihn später.

Vielen Dank für Ihr Interesse.

Mit freundlichen Grüßen
Dr. Malik Okoro

3. **Beantworten Sie den Brief.**

Thema: Rückerstattungsantrag für Bestellung Nr. 55219 (defekt)

Liebes Support-Team,

Ich beantrage eine Rückerstattung für Bestellung Nr. 55219. Der Luftbefeuchter kam mit einem gerissenen Tank an und schaltete sich innerhalb weniger Minuten ab. Da er innerhalb der

Rückgabefrist liegt und unbrauchbar ist, wäre ich für eine Rückerstattung auf die ursprüngliche Zahlungsmethode dankbar.

Fotos und die Quittung sind beigefügt. Bitte bestätigen Sie dies bis Freitag, den 15. August. Dann verwende ich Ihr vorausbezahltes Rücksendeetikett für die Rücksendung des Geräts.

Vielen Dank,
Neil Carter
[Anhänge: Fotos, Quittung]

Испанский язык
Traducir la carta del español al ruso

Carmen Marina Suares
C/ subida, 10, 2º D
24080 – Madrid
(España)
Empresa de veterinaria «lNVASA S.A.»

A la atención de la srta: Lola Perez
28034
Tef: +91 34993 3993
En Madrid, a 13 de enero de 2025

Estimada señorita Lola:
Escribo esta carta como respuesta al anuncio publicado en el periódico «El mundo» con fecha 10 de agosto, en el que se solicitan personas con el título de medicina veterinaria general. Como puede ver adjunto en el curriculum, realicé mis estudios en la facultad de León y además acompañé mi preparación con practicas en el zoológico de Madrid.
Me he tomado la libertad de investigar su empresa y me ha sorprendido gratamente su innovación en el sector de los trasplantes de órganos, por lo que me complacería mucho comenzar mi vida laboral en ella.

Quedo a su entera disposición para concertar una entrevista en persona o telefónica, o para cualquier otra duda que pudiera surgir sobre mi curriculum.
Atentamente,
Carmen Marina
(firma)
Tfno: 91 2222222

Traducir la carta del ruso al español

Генеральному директору ООО "Гамма"
Лопухову Евгению Константиновичу
от коллектива работников отдела печати
тел. ответственного лица: 8 (909)123-45-67
(Русланов К.С.)

Коллективная жалоба на руководителя отдела печати Николаева М.И.

Мы, коллектив отдела печати ООО "Гамма", обращаемся к Вам по поводу неисполнения своих прямых обязанностей и грубого отношения к подчиненным руководителя отдела

печати Михаила Ивановича Николаева.

Михаил Иванович систематически грубит подчиненным и использует личные оскорбления. Мы предлагали ему решать рабочие вопросы в более уважительной манере, однако на наши просьбы он не реагирует. Нередко заставляет подчиненных работать сверхурочно, угрожая штрафами. Переработки не мотивированы какими-либо приказами или распоряжениями вышестоящего начальства.

1 ноября 2025 года работники отдела печати Саратов А.В., Кузнецова С.П., Архипов Г.Р. были вынуждены прибыть на работу для подготовки ежемесячного отчета, несмотря на то что это входит в обязанности руководителя отдела печати. На просьбу оплатить сверхурочную работу данные работники получили отказ в грубой форме, а выход на работу в этот день не был зафиксирован согласно Трудовому кодексу.

Также руководитель отдела печати допускает грубости по отношению к заказчикам ООО "Гамма", что плохо отражается на репутации организации.

В связи с изложенным просим разобраться в ситуации и принять необходимые меры. Считаем, что необходимо снять Михаила Ивановича Николаева с должности.

Русланов / К.С. Русланов
Саратов / А.В. Саратов
Кузнецова / С.П. Кузнецова
Архипов / Г.Р. Архипов
Уткина / М.С. Уткина
"17" ноября 2025 года

Турецкий язык

Переведите на турецкий язык договор:

ДОГОВОР НА ВЫПОЛНЕНИЕ СУБПОДРЯДНЫХ РАБОТ
г. Екатеринбург 14 октября 2025 г.

Настоящий договор заключен между Обществом с ограниченной ответственностью «СТРОЙТЕХМОНТАЖ», именуемым в дальнейшем «Генеральный подрядчик», в лице Директора Викторова И. С., 76 действующего на основании Устава, и Обществом с ограниченной ответственностью «ИНСА ИНШААТ», именуемым в дальнейшем «Субподрядчик», в лице Генерального директора Тюркмен А., действующего на основании Доверенности № 6782053 от 27.09.2008 г., о нижеследующем.

1. Предмет договора 1.1. Предметом настоящего договора является выполнение Субподрядчиком комплекса работ по монтажу фундамента и стен здания торгового центра «Аквамарин», находящегося по адресу: Россия, г. Екатеринбург, пр. Космонавтов, д. 26, в объемах и сроках, согласованных сторонами в настоящем договоре, и по согласованной в нем же стоимости.
2. Стоимость работ по настоящему договору определяется договорной ценой в соответствии с проектно-сметной документацией, выданной Генеральным подрядчиком, и составляет на момент подписания договора 5 000 000 (пять миллионов) руб. с учетом НДС 20 %.

Переведите на турецкий язык следующее письмо:

От: ООО «Торгоборудование»
Кому: Директору ООО «Рейон» г-ну Али Мутлу
Исх. № 21 от 16 декабря 2025 г.

Наша компания заинтересована в приобретении продукции Вашей фабрики. Просим Вас предоставить информацию о технических характеристиках продукции, образцы и прайс-лист. Прайс-лист, ссылку на сайт фабрики, сведения об условиях сотрудничества и сроках исполнения заказа просим выслать на адрес электронной почты: sales@torgob.ru или почтой по адресу: 107023 г. Москва, ул. Измайловская, д. 3.
Директор по маркетингу С. В. Шишкин

Напишите ответное письмо на турецком языке.

KARTAL LOJİSTİK
02 Nisan 2025
Ahmet GÜRAY
Kara Dış Ticaret Kılıçlar Bulvarı No: 15
Yenibosna/İSTANBUL
19 Mart 2013 tarihli mektubunuzda istemiş olduğunuz elektronik yön bulma cihazlarını 22 Mart 2025 tarihinde fatura ve diğer belgeleri ile birlikte göndermiş bulunmaktayız. Ürün bedeli olan 5000 TL’nin banka hesabımıza en kısa sürede yatırılmasını rica ederiz. Göstermiş olduğunuz ilgiye şimdiden teşekkür ederiz.
Saygılarımızla,
Semra AYDIN
Satış Müdürü.

Французский язык

1. Traduisez le contrat du russe en français

(Переведите контракт с русского языка на французский)

Si la livraison est effectuée avant le paiement intégral du montant dû conformément au contrat, l'équipement livré, dans la mesure où les lois du pays dans lequel il se trouve après sa livraison le permettent, reste la propriété du vendeur jusqu'au paiement intégral. Si la législation de ce pays ne permet pas au vendeur de conserver le droit de propriété sur l'équipement livré, le vendeur pourra bénéficier de tous les autres droits que ladite législation lui permet d'exercer. L'acheteur apportera au vendeur toute l'assistance nécessaire pour prendre toutes les mesures requises pour protéger le droit de propriété du vendeur ou les autres droits, comme indiqué ci-dessus.

Le délai de paiement conditionné par l'exécution d'une obligation assumée par le vendeur n'arrive pas à échéance tant que cette obligation n'a pas été remplie, à condition que l'inexécution de l'obligation par l'acheteur ne soit pas causée par un acte ou une omission du vendeur.

2. Rédigez une lettre commerciale

(Напишите деловое письмо)

Contexte :

Vous êtes responsable des ventes chez Librairie Internationale de Paris. Vous avez reçu une lettre de M. Jean Dubois, libraire à Lyon, qui souhaite devenir votre partenaire et commander des livres pour sa boutique.

Modèle de réponse :

Librairie Internationale de Paris
12, Boulevard Saint-Michel
75005 Paris
Tél. : 01 42 34 56 78
Email : contact@librairie-paris.fr

Paris, le 15 mars 2025

Objet : Réponse à votre demande de partenariat

Monsieur Jean Dubois
Librairie du Palais
14, Rue de la République
69002 Lyon

Monsieur,

Nous vous remercions de l'intérêt que vous portez à notre maison et pour votre demande de partenariat du 10 mars courant.

Nous avons le plaisir de vous informer que nous acceptons votre proposition. Vous trouverez ci-joint notre catalogue général ainsi que nos conditions générales de vente. Nous accordons une remise de 30 % sur le prix public pour toute commande supérieure à 500 €.

Concernant les modalités de paiement, nous proposons un délai de paiement de 45 jours fin de mois à compter de la date de facturation, sous réserve d'acceptation de votre dossier par notre service comptable.

Nous restons à votre disposition pour toute information complémentaire et nous nous réjouissons de débuter une collaboration fructueuse avec vous.

Dans l'attente de votre première commande, nous vous prions d'agréer, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.

Pierre Martin
Responsable des ventes

Pièces jointes : Catalogue général, Conditions générales de vente

Китайский язык

1. 把合同翻译成中文。 Переведите с русского языка на китайский.

Гарантийный срок на каждый конкретный тип поставляемой продукции определяется Поставщиком и указывается в Спецификации или в технической

документации, прилагаемой к продукции.
Приемка Товара Покупателем производится по адресу Покупателя в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента поступления Товара в адрес Покупателя, за исключением случаев, когда Покупатель вправе потребовать замены Товара, устранения недостатков Товара или отказаться от исполнения Договора.
При отсутствии у Покупателя претензий по количеству и качеству поставленного Товара Покупатель в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента поставки Товара подписывает Универсальный передаточный документ, переданные ему.
В случае, когда в процессе приема-передачи будут обнаружены брак и/или недостача Товара, Покупатель обязан немедленно сообщить об этом Поставщику, а также составить акт о браке/недостаче в 2-х экземплярах. Покупатель обязан известить Поставщика о нарушении условий договора о качестве, комплектности, таре и упаковке товара в 5-ти-дневный срок, после того как был получен товар.

2. 回信。Напишите письмо-ответ на запрос.

尊敬的先生们：

请按附寄的明细表寄来零件报价一式三份。在报价中请注明详细的品名，型号，技术技能，材料（在必要时）明细表每一项目的价格和重量，以及供货期限和总体积（立方米）。同时也请单独开列包装和运费。如可能，请告知报价发寄的准确日期。

贵方由于某种原因一旦不能确保报价，请尽快通知我方。

致以谢意。

此致

敬礼！

姓名

附：上述材料，共四张。
回信时望注明此文编号。

Японский язык

1. ロシア語から日本語への翻訳してください

Если покупатель обнаружит несоответствие товара условиям контракта, он обязан уведомить продавца в письменной форме не позднее десяти рабочих дней с даты приемки товара. В уведомлении должны быть указаны номер контракта, наименование товара, характер выявленного несоответствия и требования покупателя. Продавец обязан рассмотреть претензию в разумный срок и, если претензия признана обоснованной, заменить товар, устранить недостатки или вернуть соответствующую часть уплаченной суммы. Все расходы, связанные с заменой товара или устранением недостатков, в этом случае несет продавец.

2. 次の照会状への返答を書きなさい。

件名：見積書および製品サンプル送付のお願い

東洋リンク株式会社

海外営業部　御中

平素よりお世話になっております。株式会社グリーンマーケットの仕入担当、山田彩と申します。貴社ウェブサイトで紹介されていた携帯型空気清浄機に関心を持ち、ご連絡いたしました。

当社では来月から家電量販店向けの新規販売企画を開始する予定です。つきましては、現在お取り扱いの全モデルの価格表、製品カタログ、最小発注数量、支払条件をご送付いただけますでしょうか。年間発注額が一定額を超える場合の割引制度がございましたら、あわせてご案内ください。

また、可能であれば、来週中にオンライン面談の機会をいただければ幸いです。面談の際に主力製品の説明資料と、サンプル提供の条件についてご説明いただけますと助かります。

ご多忙のところ恐れ入りますが、ご返信をお待ちしております。

株式会社グリーンマーケット

仕入部　山田彩

Корейский язык

1. 러시아어에서 한국어로 번역하십시오.

Продавец обязуется поставить покупателю офисную мебель в количестве и ассортименте, указанных в спецификации. Поставка товара осуществляется в течение 15 календарных дней с даты получения предоплаты. Покупатель оплачивает 50% стоимости товара в течение трех банковских дней после подписания договора, а оставшиеся 50% — в течение пяти банковских дней после получения товара. Товар должен быть новым, без дефектов и соответствовать согласованным образцам. Если покупатель обнаружит повреждение товара или недостачу, он обязан письменно уведомить продавца в течение пяти рабочих дней с момента приемки. После получения уведомления продавец обязан в разумный срок заменить поврежденный товар или допоставить недостающее количество. Все расходы по замене или дополнительной поставке в этом случае несет продавец.

2. 다음 문의 메일에 대한 답장을 작성하십시오.

제목: 견적서 및 제품 샘플 요청

동양링크 주식회사

해외영업부 귀중

안녕하십니까. 그린마켓(주) 구매팀의 김서연입니다. 귀사 홈페이지에 소개된 휴대용 공기청정기 제품에 관심이 있어 연락드립니다.

당사는 다음 달부터 가전 판매점 대상의 신규 판촉 행사를 시작할 예정입니다. 이에 현재 취급 중인 전 모델의 가격표, 제품 카탈로그, 최소주문수량, 결제 조건을 보내 주실 수 있는지요. 연간 주문액이 일정 금액을 넘을 경우 적용 가능한 할인 제도가 있다면 함께 안내해 주시면 감사하겠습니다.

또한 가능하시다면 다음 주 중 온라인 미팅을 진행하고 싶습니다. 미팅 시 주력 제품 소개 자료와 샘플 제공 조건에 대해서도 설명해 주시면 큰 도움이 되겠습니다.

바쁘시겠지만 회신 부탁드립니다.

그린마켓(주)

구매팀 김서연

Приложение к рабочей программе
дисциплины (практики)

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы» (РУДН)

Экономический факультет

(наименование основного учебного подразделения)

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ)

Основы практики перевода

Рекомендована Комиссией РУДН по иностранным языкам для дополнительной профессиональной программы- программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Москва, 2025 г

Балльно-рейтинговая система оценки уровня знаний

Таблица соответствия баллов и оценок

Баллы БРС	Традиционные оценки РФ	Оценки ECTS
95 - 100	5	A
86 - 94		B
69 - 85	4	C
61 - 68	3	D
51 - 60		E
31 - 50	2	FX
0 - 30		F
51-100	Зачет	Passed

Правила применения БРС

- Раздел (тема) учебной дисциплины считается освоенной, если студент набрал более 50% от числа баллов, предусмотренных за данный раздел (тему).
- Студент не может быть аттестован по дисциплине, если им не освоены все темы всех разделов дисциплины.
- По решению преподавателя и с согласия студентов, не освоивших отдельные разделы (темы) изучаемой дисциплины, в течение учебного семестра могут быть повторно проведены мероприятия текущего контроля успеваемости или выданы дополнительные учебные задания по этим темам или разделам. При этом студентам за данную работу засчитывается минимально возможный положительный балл.
- При выполнении студентом дополнительных учебных заданий или повторного прохождения мероприятий текущего контроля, полученные им баллы засчитываются в конкретные темы. При этом итоговая сумма баллов не может превышать максимального количества баллов, установленного по данным темам.
- При подведении итогов семестровой промежуточной аттестации накопленные студентом баллы (по итогам семестра (модуля) и за аттестационные испытания) переводятся в традиционную оценку по четырехбалльной шкале (неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично) и в оценку ECTS (A, B, C, D, E, FX, F). Оценки «неудовлетворительно», «FX» и «F» в зачетную книжку не проставляются.
- Пользоваться мобильными телефонами и другими электронными техническими средствами во время занятий и при проведении текущего контроля успеваемости можно только с разрешения преподавателя.
- График проведения мероприятий текущего контроля успеваемости формируется в соответствии с календарным планом курса.
- Студенты обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем.
- Время, которое отводится студенту на выполнение мероприятия текущего контроля успеваемости, устанавливается преподавателем. По завершении отведенного времени студент должен сдать работу преподавателю, вне зависимости от того, завершена она или нет.
- Использование во время выполнения мероприятий текущего контроля успеваемости возможно только с разрешения преподавателя
- Отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости считается уважительным только в случае болезни студента, что подтверждается наличием у него медицинской справки, заверенной в КДЦ РУДН. Не позднее двух недель после выздоровления студент предъявляет справку преподавателю. В противном случае отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости признается не уважительным.
- Сдача мероприятий текущего контроля успеваемости по причине болезни студента проводится один раз в конце семестра (модуля) в день, установленный преподавателем.

- Итоговый контроль знаний проводится в форме теста и оценивается из 20 баллов независимо от оценки, полученной в модуле.
- Если в итоге за семестр (модуль) студент получил неудовлетворительную оценку, то студенту разрешается добор необходимого (до 51) количества баллов посредством повторного одноразового выполнения предусмотренных контрольных мероприятий (повторная переаттестация). Ликвидация задолженностей проводится по согласованию с деканатом в соответствии с действующими локальными нормативными актами.

Примеры заданий рубежной аттестации

Английский язык

1. **Переведите следующие предложения с английского на русский обращая внимание на страдательный залог.**

1. The wage squeeze has held down purchases, and caused unemployment to soar to 640,000. The squeeze has been brought in to pay the costs of the military burdens and the policies of which they are a part.

2. The National Steel Corporation will be empowered to direct the disclaimer of any agreement or lease entered into by a company coming into public ownership.
3. The 24 men were originally suspended for leaving work early after they had been refused permission to have extra time to clean up after doing what they claimed was a particularly dirty job.

4. The Government was “very mild” as regards prices and rents, compared with the “uncompromising tone” when wages and salaries were dealt with.

5. This is happening when the home market is being restricted by the new Budget.

6. The Government must ensure that the unions were not called upon to accept impossible tasks and then be blamed because they failed.

7. Another speaker thought that some of the older mental hospitals can only be adequately dealt with by pulling them down and rebuilding them.

8. They had a special reason for preferring short-time — the low normal wastage at its works — but, again, fear of a strike if redundancies were declared also influenced the company.

9. It would be foolish to think that all this will be easy.

10. Unemployment of those proportions, were it general, would be a national catastrophe.

11. Had the election campaign been still in progress the wage squeeze might have become an issue.

12. Objections to this plan, supposing there should be any, should be reported to the committee at once.

13. It is important that the real situation should be examined because anything which promotes irrational differences between earnings in an industry is bound to cause trouble.

14. In addition the U. N. Charter provided that the United Nations should not intervene in the internal affairs of a State.

15. Delegates also threw out a council suggestion that the general president, general secretary, assistant general secretary and four council members should constitute a sub-committee to determine standards required.

16. One of the first suggestions he made shortly after he took office, was that a lottery be run to rescue U. N. finances.

17. Time and again he attempted to make the apparently reasonable request that the General Assembly reach decisions through voting.

2. Переведите текст на английский, обращая внимание на экономическую терминологию.

«Черная пятница» продолжится в субботу

После акции (promotion) покупатели продадут ненужное на сервисах объявлений Следствием ажиотажного спроса feverish/speculative demand) на «черную пятницу» стал рост предложений о перепродаже купленных во время акции товаров на сервисах объявлений (classifieds services). Их число в зависимости от категорий увеличивается на 7–30%. В этом году больше всего объявлений ожидается по бытовой технике и электронике. Сами ритейлеры рассчитывают в «черную пятницу» нарастить продажи (increase/boost sales) до 150%.

Две трети россиян, приобретающих товары в «черную пятницу», сталкиваются с ситуацией, когда купленная вещь оказывается им ненужной. Об этом свидетельствуют данные опроса сервиса объявлений «Юла» (входит в Mail.ru Group) и Research.Mail.ru, в котором приняли участие 3,2 тыс. человек. В исследовании отмечается, что спонтанные покупки (impulse buying) совершает каждый второй пользователь интернета, а в дни масштабных акций (large scale promotion) траты вырастают вдвое. Чаще необдуманно покупают электронику и одежду, косметику и украшения. Последующей перепродажей вещей через сайты объявлений занимаются 22% покупателей.

В «черную пятницу» 2017 года на «Юле» на 30% выросла доля выставленных на продажу видеокамер, на 17% — инвентаря для зимнего спорта, на 15% — косметики, на 13% — игр и на 11% — игровых приставок. В число наиболее популярных товаров для перепродажи также вошли компьютеры, зарядные устройства и компьютерные аксессуары — их доля на «Юле» выросла на 7–11%. В Avito подтверждают, что после таких акций, как «черная пятница», покупатели начинают избавляться от купленных на волне ажиотажа (on the wave of hype) вещей. Но значительного прироста объявлений на этом фоне там не замечают. «Возможно, динамика заметнее для менее популярных сайтов, где контента гораздо меньше и есть эффект низкой базы (low base effect)» ***это ситуация при которой впечатляющие темпы роста объясняются сравнительно низкими стартовыми показателями***,— рассуждает представитель Avito. В этом году на «Юле» ожидают примерно такого же роста числа объявлений, в основном в категории бытовой техники и электроники, сообщил представитель сервиса Тимофей Соболевский.

«Черная пятница» — одна из ключевых акций в преддверии новогодних праздников, и с каждым годом ее популярность в России только растет, говорит директор по работе с покупателями (customer relations director) интернет-гипермаркета «Утконос» Михаил Морозов. В компании ожидают по итогам акции роста конверсии и продаж до 50% за счет органического трафика *** количество посетителей, которые попадают на сайт или лендинг из результатов обычной поисковой выдачи, а не с рекламных объявлений***, а также трафика с сайтов, которые поддерживают распродажу.

По прогнозам «М.Видео—Эльдорадо», в 2018 году спрос на технику и электронику в рамках «черной пятницы» вырастет в 1,5 раза по сравнению с обычными днями осени. В шведском производителе косметических гаджетов Foreo рассчитывают в «черную пятницу» увеличить продажи на 150%. При этом там отмечают, что у участвующих в акции компаний доля

ноябрьских продаж в годовых оборотах (annual turnover) может достигать 20%. Глава Ассоциации компаний интернет-торговли Артем Соколов прогнозирует, что общий оборот (total turnover) компаний—участников «черной пятницы» в 2018 году достигнет 57 млрд руб. против 30 млрд руб. годом ранее.

Итальянский язык

1. **Переведите текст с итальянского языка на русский.**

La moda italiana è legata al concetto più generalizzato di "Made in Italy", un marchio di merce che esprime eccellenza di creatività e artigianalità. I beni di lusso italiani sono rinomati per la qualità dei tessuti e per l'eleganza e la raffinatezza della loro costruzione. Molti marchi di alta gamma francesi, britannici e americani (come Chanel, Dior, Balmain e la linea principale di Ralph Lauren) si affidano anche a fabbriche artigianali italiane, situate in aree altamente specializzate nell'area metropolitana di Napoli e in centro. Al nord e centro Italia (Toscana, Marche, Veneto e Piemonte), per produrre parti dei loro capi di abbigliamento e accessori.
L'associazione no profit che coordina e promuove lo sviluppo della moda italiana è la Camera Nazionale della Moda Italiana, ora guidata da Carlo Capasa. Nasce nel 1958 a Roma e oggi ha sede a Milano e rappresenta tutti i più alti valori culturali della moda italiana. Questa associazione ha perseguito una politica di supporto organizzativo finalizzata alla conoscenza, promozione e sviluppo della moda attraverso eventi di alto profilo in Italia e all'estero. Il talento della moda giovane e creativa viene promosso anche in Italia, come nel concorso annuale per giovani stilisti ITS (International Talent Support Awards) a Trieste.

2. **Переведите текст (предложения) с русского языка на итальянский.**
1. Пусть они переведут эту статью, она содержит ряд полезных слов и выражений, которые могут помочь им подготовиться к экзамену.
2. Студенты нашего университета примут участие в этой международной конференции, они успели подать заявку вовремя.
3. Студенты рады возможности поучаствовать в программе академической мобильности.
4. Конференция пройдет в смешанном формате: желательно личное присутствие, но можно подключиться и онлайн.
5. Чтобы откликнуться на вакансию, Вам необходимо отправить CV и мотивационное письмо в компанию.
6. Перед подписанием любого договора, внимательно читайте все пункты, чтобы знать свои права и обязанности в рамках данного соглашения.
7. Для успешной сдачи экзамена необходимо сделать реферирование статьи экономической направленности, а также правильно ответить на вопросы преподавателя.

Немецкий язык
Übersetzen Sie den folgenden Artikel.

Mogelt Milka? Verbraucherschützer klagen

Gleiche Packung, weniger Inhalt: Verbraucherschützer kritisieren den Schokoladenhersteller Mondelez wegen Milka-"Mogelpackungen". Der Hersteller verteidigt sich.

Die lila Packung bleibt, es ist aber weniger drin: Weil Schokoladentafeln von Milka inzwischen 90 statt bisher 100 Gramm wiegen, ziehen Verbraucherschützer vor Gericht. Die Verbraucherzentrale Hamburg reichte eine Klage gegen den Hersteller Mondelez beim Landgericht Bremen ein.
Der Vorwurf: unlauterer Wettbewerb - aus Sicht der Verbraucherschützer handelt es sich bei der

neuen Tafel um eine "Mogelpackung".
"Viele Verbraucherinnen und Verbraucher kaufen die Schokolade von Milka seit vielen Jahren in der gewohnten Verpackung und gehen davon aus, dass sich die Füllmenge nicht verändert hat", meint Armin Valet, Lebensmittel-Experte bei der Verbraucherzentrale. "Doch sie werden getäuscht, weil einige Sorten nur noch 90 Gramm zum gleichen oder gar höheren Preis enthalten".
Während die Verpackung und das Design identisch sind, ist die Tafel selbst um rund einen Millimeter dünner geworden. Ein deutlicher Hinweis auf die Reduzierung des Inhalts fehlt. Sie steht zwar klein auf der Vorderseite der Verpackung, ist aber leicht zu übersehen und wird häufig von den Verkaufskartons im Supermarktregal verdeckt. Vor Gericht wollen die der Verbraucherschützer nun einen deutlichen Hinweis auf der Packung erwirken.

Испанский язык

Traducir el artículo del español al ruso

EXITOSA CAMPAÑA PUBLICITARIA

Después de la segunda guerra mundial empezó a importarse a Estados Unidos el coche de Volkswagen, pequeño y poco llamativo. Al principio el Volkswagen se vendió mal en Estados Unidos. No se sabe por qué. Quizás el recuerdo de la guerra pesaba sobre el pueblo norteamericano, pero, además, el ciudadano norteamericano estaba enamorado de los grandes coches.
La compañía encargada de la publicidad del Volkswagen en lugar de bombardear al consumidor con las ventajas, hasta entonces poco apreciadas, del coche, se apoyó en las desventajas destacando sus aspectos simpáticos y divertidos. Uno de los primeros anuncios presentaba una fotografía del coche con un texto breve “Think Small”. Otro mensaje reconocía que el motor de Volkswagen no poseía la potencia de los grandes coches norteamericanos, pero, podía mover el pequeño y simpático cochecito. Luego la compañía lanzó el mensaje de que contaba con uno de los mejores sistemas de inspección y control de calidad de todo el mundo, y describía cómo, si un vehículo mostraba el menor defecto, era retirado de la cadena de montaje.

Traducir el artículo del ruso al español

МАЛЕНЬКИЕ МАШИНЫ ВОЮЮТ
ЗА НАШИ КОШЕЛЬКИ

Новейшая мировая тенденция развития автопромышленности – смена ориентира. Прежде самым желанным покупателем был мужчина. И авто выпускались под них – фермеров и денди, для спорта и отдыха, для прогулок с девушками и работы на селе.
Теперь же на первый план вышли женщины как наиболее активные покупатели автомобилей. Машины для них должны иметь меньшую цену – ведь женщина умеет считать деньги. Но комфортабельность ее должна быть выше – ведь женщины любят удобства! Не меньшее значение имеет и размер авто – в больших машинах женщины ощущают себя «не на месте». Маленькие машины удобны в большом городе, где существует проблема узких улиц и недостатка места для парковок.
Поэтому класс В сейчас обгоняет по популярности гольф-класс, бывший до недавнего времени лидером продаж. Все производители стремятся перещеголять друг друга в стремлении поставить на рынок модели, которые понравятся слабому полу. Идет настоящая война маленьких машинок!

Турецкий язык

1. **Переведите текст с турецкого языка на русский**

HAYAL GÜCÜ

Stephan Leacock, “Başarılı insanlar çok hayal kurarlar.” diyor. Albert Enistein da “Hayal gücü, bilgi gücünden önemlidir.” diye söylüyor. Ege Üniversitesinden Prof. Dr. Nurselen Toygar, “ Yaratıcı düşünce ve gündüz düşleri (hayaller) beyin yeteneğinin gelişmesinde çok önemlidir ve hafızayı güçlendirir. Belleğinize ne kadar çok egzersiz yaptırırsanız, belleğiniz o kadar esnek hale gelir. Bekleme odasında, arabada, otobüste, trende, uçakta yürürken, ya da koşarken, yemek yerken, evde dinlenirken, sıkıcı bir konuşma dinlerken zihinsel egzersiz yapabilirsiniz. Bunu sadece pozitif düşünce ile uygularsanız başarılı olabilirsiniz. Çalışma süreniz 15 ile 30 dakika arası olmalı. 15 dakikadan kısa süren egzersizler kalıcı olmazlar, 30 dakikadan fazla süren egzersizler ise yorucu olurlar. Eğer günlük alışkanlıklarınızda değişiklikler yaparsanız zihninizi güçlendirirsiniz. Mesela işinize giderken her zaman kullandığınız yolu, salondaki masanın, tablonun yerlerini değiştirin.” diyor.

Prof. Dr. Nurselen Toygar’a göre, belleğimizi ve zihin gücümüzü geliştirmek için dinlenmeye de önem vermeliyiz. En yoğun dikkat 20 dakika sürer. Bu nedenle ortalama 30 dakikada bir dinlenmek için ara vermeliyiz. Ancak bu dinlenme işimizle ilgili olmamalı. Örneğin bir şey okuyorsak çiçek sulamalı, bir şey seyrediyorsak onu bırakıp mutfakta 5 dakika bir şeylerle uğraşmalıyız.

Zihnimizi güçlendirmemiz için beslenme de çok önemlidir. Yağ ve yoğun şekerler beyin çalışmasını yavaşlatır, hareket güçlüğü oluşturur. Eğer baklagillere, taze sebzelere ve anti- oksidan özellikli meyvelere ağırlık verirseniz beyniniz daha sağlıklı olur.

Yürüyüş yapmak da hafızamızı güçlendirir, dikkatimizi artırır. Hafif ve orta tempoda yürümek vücuttaki oksijeni artırır, stresi azaltır. Stres beynin en büyük düşmanıdır. Beyinde vitamin, mineral kaybına neden olur.

2. Переведите текст с русского языка на турецкий

Добро пожаловать в Кютахью и в мир фарфора! Кютахья по всему миру славится своими керамическими изделиями и фарфором. На нашем сайте вы можете выбрать понравившийся вам набор из имеющихся в наличии. Если вы хотите заказать себе индивидуальный фарфоровый сервиз, оставьте заявку на нашем сайте. Вам его изготовят по вашему желанию в течении двух недель. Только его стоимость будет на 50% выше, чем стоимость обычных сервизов. Кроме этого, раз в неделю у нас проходит лотерея. Три человека из участников могут выиграть тур, включающий в себя посещение Кютахьи и ее окрестностей. Необходимым условием вашего участия является оплаченная квитанция на наш товар. Чтобы ознакомиться с подробностями, пройдите по ссылке в нижнем правом углу нашей главной страницы.

Французский язык

Переведите текст с французского языка на русский

Du fichier client à l’entrepôt de données

L'information client est une ressource stratégique pour 1'entreprise. C'est souvent un facteur clé de succès dans la gestion de la relation client. Au-delà de la capture de cette information, se pose la question de son organisation. Le recours aux bases de données ou aux entrepôts de données permet de stocker et de structurer des volumes importants d'information.

L’exploitation et la valorisation de l’information passent par des techniques complexes, le plus souvent informatisées. La mise en oeuvre de logiciels dédiés donne réellement les moyens d'une grande efficacité. C'est au commercial qu'il revient de valoriser pleinement ce potentiel.

Le fichier permet d'identifier les prospects, de les classer selon leur potentiel et de sélectionner les actions à mener. De plus en plus, les entreprises se constituent de véritables bases de données dans

lesquelles les informations sur les prospects sont très précises.

Переведите текст с русского языка на французский

Главной целью и основной задачей предпринимателя, работающего в условиях рыночной экономики, является обеспечение прибыльности своего дела, рентабельности своего предприятия. В противном случае предпринимательством не стоит заниматься. Но чтобы обеспечить рентабельность предприятия, нужно продавать свою продукцию с достаточной выгодой. А для этого нужно производить не то, что нравится или можно делать, а то, что найдет покупателя, готового заплатить соответствующую цену. Таким образом, основной задачей предпринимателя является не то, чтобы продать уже произведенную продукцию, а то, чтобы произвести такую продукцию, которую будут покупать.

Маркетинг - это теоретическая и практическая система, направленная на разработку и производство новых товаров с учетом рыночной ситуации и изменения потребностей людей, с целью получения максимальной прибыли путем удовлетворения потребностей.

Китайский язык

1. Переведите текст с китайского языка на русский.

昨天我们在学院的餐厅认识了语言学院的老师。 这是他的名片。他是张教授。他姓张， 叫张大中。认识他我们很高兴。 他也很高兴认识我们。我们的专业是语言学。我们的专业很有意思。 张教授教我们汉语，他很忙。

今天我朋友来看我。我问他好不好，昨天去哪儿了。他说他去看京剧了。他介绍一下中国京剧。昨天的京剧很有意思，要再去看一遍。问我去不去？我说太好了！什么时候去？

他问我明天有时间吗？我说明天我不忙，可以去。

2. Переведите предложения с русского языка на китайский.

1. На нашем факультете очень мало преподавателей-иностранцев.
2. У китайского доктора есть три ассистента.
3. У меня нет старшей сестры.
4. Студенты факультета китайского языка и студенты экономического факультета все тоже знают преподавателя Вана.
5. Не все наши китайские друзья знакомы с деканом филологического факультета.
6. - Что ты изучаешь?
   - Я изучаю историю.
7. У меня в семье всего пять человек.
8. Сколько на вашем факультете студенток?

Японский язык

1. Переведите текст с японского языка на русский.

田中さんは東京大学の学生です。大学のたて物は高いですし、大きいです。教室はひろいですし、明るいです。

教室はまどが大きいですし、てんじょうが高いです。つくえがたくさんありますが、あまり新しくないです。

大学の前に木が十五本あります。とてもきれいなきです。松の木です。さくらの木

がありません。そして、大学のとなりに図書館があります。図書館のたて物はふるいですし、りっぱです。学生はみんな図書館が好きです。

田中さんの家は大学にちかいです。バスで大学に行きます。大学ではロシア語を習います。ロシア語はむずかしいですが、とてもおもしろいです。ロシア語の授業の時、ロシア人の先生ははつおんと会話を教えます。日本人の先生は文法を教えます。二人の先生はやさしいですが、しゅくだいをたくさん出します。

田中さんはロシア人の友だちがいます。友だちのマリナさんは東京大学で日本文学を勉強します。田中さんはマリナさんといっしょに毎晩さんぽに行きます。おもしろい話をいろいろします。いい友だちでしょう。

2. Переведите предложения с русского языка на японский язык.

1. Меня зовут Анна, и я учусь в университете.
2. По будням я встаю в семь часов и завтракаю дома.
3. После занятий я обычно иду в библиотеку или встречаюсь с друзьями.
4. В этом семестре мы изучаем два иностранных языка.
5. Мой брат живет в другом городе, но часто звонит мне по вечерам.
6. Вчера мы купили фрукты, хлеб и зеленый чай.
7. Летом я поеду к морю и немного отдохну.
8. Давайте я закрою дверь? – Да, прошу вас.

Корейский язык

1. Переведите с корейского языка на русский

요코 안녕하세요? 제가 요코예요.
히숙집 아주머니 요코 씨, 만나서 반가워요. 이 방이 요코 씨 방이에요.
요코 네, 고맙습니다. 아주머니, 아침 식사 시간은 몇 시예요?
히숙집 아주머니 평일에는 7시부터 8시까지 아침 식사 시간이에요.
그렇지만 토요일과 일요일에는 7시부터 9시까지 아침을 먹어요.
요코 저녁 식사 시간은 언제예요?
하숙집 아주머니 저녁 식사 시간은 6시부터 7시까지예요.
요코 네, 알겠습니다.

2. Переведите предложения с русского языка на корейский.

1) Конфеты очень сладкие. Дети их любят.
2) Давайте закажем шесть порций самгёпсаль и пять мисок пибимпап.
3) Мой день рождения - 22 октября.
4) В 8:45 студент делает домашнее задание.
5) С понедельника по пятницу я изучаю корейский язык.
6) Что мне купить? – Купите компьютер.
7) Дедушка идёт в больницу.
8) Младшая сестра читает книгу в библиотеке.
9) Сегодня я хочу подняться в горы.
10) Минсу, вы ведь живёте в пансионате?

Приложение к рабочей программе
дисциплины (практики)

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы» (РУДН)

Экономический факультет

(наименование основного учебного подразделения)

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ)

Практический курс профессионально-ориентированного перевода

Рекомендована Комиссией РУДН по иностранным языкам для дополнительной профессиональной программы- программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Москва, 2025 г

Балльно-рейтинговая система оценки уровня знаний

Таблица соответствия баллов и оценок

Баллы БРС	Традиционные оценки РФ	Оценки ECTS
95 - 100	5	A
86 - 94		B
69 - 85	4	C
61 - 68	3	D
51 - 60		E
31 - 50	2	FX
0 - 30		F
51-100	Зачет	Passed

Правила применения БРС

- Раздел (тема) учебной дисциплины считается освоенной, если студент набрал более 50% от числа баллов, предусмотренных за данный раздел (тему).
- Студент не может быть аттестован по дисциплине, если им не освоены все темы всех разделов дисциплины.
- По решению преподавателя и с согласия студентов, не освоивших отдельные разделы (темы) изучаемой дисциплины, в течение учебного семестра могут быть повторно проведены мероприятия текущего контроля успеваемости или выданы дополнительные учебные задания по этим темам или разделам. При этом студентам за данную работу засчитывается минимально возможный положительный балл.
- При выполнении студентом дополнительных учебных заданий или повторного прохождения мероприятий текущего контроля, полученные им баллы засчитываются в конкретные темы. При этом итоговая сумма баллов не может превышать максимального количества баллов, установленного по данным темам.
- При подведении итогов семестровой промежуточной аттестации накопленные студентом баллы (по итогам семестра (модуля) и за аттестационные испытания) переводятся в традиционную оценку по четырехбалльной шкале (неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично) и в оценку ECTS (A, B, C, D, E, FX, F). Оценки «неудовлетворительно», «FX» и «F» в зачетную книжку не проставляются.
- Пользоваться мобильными телефонами и другими электронными техническими средствами во время занятий и при проведении текущего контроля успеваемости можно только с разрешения преподавателя.
- График проведения мероприятий текущего контроля успеваемости формируется в соответствии с календарным планом курса.
- Студенты обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем.
- Время, которое отводится студенту на выполнение мероприятия текущего контроля успеваемости, устанавливается преподавателем. По завершении отведенного времени студент должен сдать работу преподавателю, вне зависимости от того, завершена она или нет.
- Использование во время выполнения мероприятий текущего контроля успеваемости возможно только с разрешения преподавателя
- Отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости считается уважительным только в случае болезни студента, что подтверждается наличием у него медицинской справки, заверенной в КДЦ РУДН. Не позднее двух недель после выздоровления студент предъявляет справку преподавателю. В противном случае отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости признается не уважительным.
- Сдача мероприятий текущего контроля успеваемости по причине болезни студента проводится один раз в конце семестра (модуля) в день, установленный преподавателем.

- Итоговый контроль знаний проводится в форме теста и оценивается из 20 баллов независимо от оценки, полученной в модуле.
- Если в итоге за семестр (модуль) студент получил неудовлетворительную оценку, то студенту разрешается добор необходимого (до 51) количества баллов посредством повторного одноразового выполнения предусмотренных контрольных мероприятий (повторная переаттестация). Ликвидация задолженностей проводится по согласованию с деканатом в соответствии с действующими локальными нормативными актами.

Примеры заданий рубежной аттестации

1. Переведите текст с иностранного языка на русский.

2. Переведите текст с русского языка на иностранный.

Английский язык

1. Translate the text from English into Russian

Macroeconomics

Most people agree that the soundness of macroeconomic policies (разумность макроэкономической политики) should be judged by their efficacy in meeting the objectives of steady growth (эффективность в достижении целей устойчивого роста), full employment, stable prices, and a viable external payments situation (жизнеспособная ситуация с внешними платежами). What people debate about are the links between macroeconomics and economic structure - and in the current environment, the openness to foreign capital flows (притоки иностранного капитала). As developing countries become more integrated into international financial markets, volatility may become an increasing fact of life. Faced with such volatility, how should these countries frame their macroeconomic policies (разрабатывать свою макроэкономическую политику)? What broad principles should guide their macroeconomic management? In many developing countries, the openness of the capital account (счет движения) has been significant. Many countries have made the transition toward an open-economic paradigm. As a result, fluctuations in international capital and currency markets, as well as shifts in foreign investors' attitudes and confidence, have greatly affected local stock market prices, the level of foreign exchange reserves (уровень валютных резервов), and the scope for monetary and interest rate policy (денежно-кредитная политика и политика процентных ставок). Capital controls and foreign exchange restrictions have been significantly dismantled (устранять) in a number of developing and transition economies (экономика переходного периода). Does financial integration make it more difficult to achieve macroeconomic stability? Apparently not, on the whole, although at times large short-term capital flows (краткосрочные потоки капитала) can lead to misaligned asset prices (несогласованные цены на активы), including exchange rates. What financial integration does do is limit how far countries can pursue policies incompatible with medium-term financial stability (финансовая стабильность на среднесрочный период). The disciplining effect of global financial and product markets applies not only to policymakers - through pressures on financial markets - but also to the private sector. Rather than constrain the pursuit of appropriate policies, globalization may add leverage and flexibility (рычаги воздействия и гибкость/мобильность) to such policies, easing financing constrains (ослаблять финансовые ограничения) and extending the time during which countries can make adjustments. But markets will provide this leeway (свобода действий) only if they perceive that countries are undertaking adjustments that address fundamental imbalances.

2. Translate the text from Russian into English

Крупнейший показатель: уровень экономического роста
Этот основной показатель отражает процент роста всей экономики, рассчитываемый по ВВП. Сам ВВП определяется как общий размер экономики. Данный показатель состоит из следующих слагаемых: потребительские расходы, инвестиции, государственные расходы и чистый экспорт (экспорт минус импорт).
Он публикуется ежемесячно. Но, к сожалению, его позднее пересматривают. Разница между первоначальными и конечными значениями может достигать одного-двух процентов для показателя, среднее значение которого составляет примерно три процента.
Рассмотрите отклонения от этого трехпроцентного уровня и найдите тренд. Тренд — это самый важный элемент. Если происходит сокращение экономического роста в течение нескольких месяцев или кварталов, то, возможно, условия существования многих видов бизнеса станут более трудными. В периоды снижения роста покупатели тратят меньше, следовательно, компании делают то же самое. Компании не желают производить и накапливать у себя продукцию, которая не находит сбыта, и сокращают производство. Если вы заметили, что ваш бизнес снижает обороты, было бы отличной идеей отследить поведение ваших покупателей и графики продаж, и, возможно, вам придется сократить производство, закупки сырья и количество принимаемых на работу. Не впадайте в панику, но будьте особенно внимательны во время такого замедления.
Если экономический рост ускоряется, потребители начинают тратить много денег. Люди чувствуют себя уверенно на своих рабочих местах и хотят совершать больше покупок и пользоваться кредитом. В такие времена большинство фирм пытаются «ковать железо, пока горячо», извлекая преимущества из создавшихся условий. Как и во время замедления темпов роста экономики, вы должны наблюдать за поведением ваших клиентов и отслеживать продажи. Избегайте чрезмерного развертывания деятельности, привлечения слишком большого количества работников и т.д. Для экономики как плохие времена, так и хорошие не продолжаются вечно.

Итальянский язык

1. Переведите текст с итальянского языка на русский.

In Italia i servizi rappresentano il settore più importante dell'economia, sia per numero di occupati (il 67% del totale) che per valore aggiunto (il 71%). Il settore è, inoltre, di gran lunga il più dinamico: oltre il 51% delle oltre 5.000.000 di imprese operanti oggi in Italia appartiene al settore dei servizi, e il 45,8% all'area Confcommercio; ed in questo settore nascono oltre il 67% delle nuove imprese.

Importantissime attività in Italia sono il turismo, il commercio, i servizi alle persone e alle imprese . Quest'ultima attività è maggiormente sviluppata nelle grandi città e nelle regioni economicamente più avanzate. I principali dati settoriali nel 2006: per il commercio vi sono 1.600.000 imprese, pari al 26% del tessuto imprenditoriale italiano, e oltre 3.500.000 unità di lavoro. Trasporti, comunicazioni, turismo e consumi fuori casa, oltre 582.000 imprese, pari al 9,5% del tessuto imprenditoriale, quasi 3.500.000 di unità di lavoro. Servizi alle imprese: 630.000 imprese registrate, pari al 10,3% del tessuto imprenditoriale, oltre 2.800.000 unità di lavoro.

Il settore bancario ha conosciuto, nel primo decennio del 2000, una diminuzione del numero degli occupati, soprattutto per la diffusione delle nuove tecnologie informatiche. Il settore finanziario conserva, comunque, un ruolo centrale nel capitalismo italiano in quanto, spesso, i gruppi bancari sono proprietari di importanti industrie, società di assicurazioni, beni immobili e gruppi editoriali. Il

settore finanziario è da alcuni anni protagonista di una forte tendenza alla concentrazione tra le banche e le assicurazioni.

1. **Переведите текст с русского языка на итальянский.**

Туризм — ключевая отрасль сферы услуг Италии, обеспечивающая около 12-13% ВВП. Страна является одним из мировых лидеров по числу объектов ЮНЕСКО, привлекая миллионы туристов культурой, гастрономией и природой. Сектор включает отели (включая туристический налог), рестораны, транспорт и шопинг, с прямым и косвенным влиянием на экономику до 206 млрд евро.
Туристический налог (или налог на пребывание) — это плата, которую взимают местные власти с туристов, останавливающихся в отелях, хостелах и других местах проживания. Этот налог варьируется в зависимости от региона и типа размещения, и его размер может колебаться от нескольких евро до более значительных сумм за ночь.

Немецкий язык
Übersrtzen Sie den Text ins Russisch.

Was bedeutet Konjunktur?

Konjunktur ist ein zentraler Begriff der Volkswirtschaft und gibt primär Auskunft über die wirtschaftliche Lage eines Landes.

Die Konjunktur spiegelt daher den wirtschaftlichen Auf- oder Abschwung in Bereichen wie etwa Produktion, Beschäftigung und Preise wider.

Die Phasen des Konjunkturzyklus

In den Theorien der Konjunkturzyklen werden 4 Konjunkturphasen unterschieden:

- Aufschwungphase (Expansion)
- Hochkonjunktur (Boom)
- Abschwungphase (Rezession)
- Tiefphase (Depression)

Die Aufschwungphase oder Expansion zeichnet sich durch eine steigende Anzahl von Aufträgen. Dies geht einher mit einer sinkenden Arbeitslosigkeit, einer geringen Preissteigerung und steigenden Zinsen.

Im Konjunkturzyklus erreicht die wirtschaftliche Aufwärtsbewegung in der Hochkonjunktur ihren Höhepunkt. Es herrscht starke Güternachfrage. Daher besteht Vollbeschäftigung oder Überbeschäftigung. Die Löhne und Gehälter, sowie die Preise und Zinsen steigen an und es besteht die Gefahr der Inflation. Das Wachstum des Bruttoinlandproduktes (BIP) beginnt sich zu verflachen und gegen Ende der Hochkonjunktur abzunehmen.
Im Abschwung sind die wirtschaftlichen Tätigkeiten rückläufig. Güternachfrage, Güterproduktion, Investitionen und Gewinne sinken, während Kurzarbeit und Arbeitslosigkeit langsam ansteigen. Die Preise und Zinsen sind auf hohem Niveau und beginnen langsam abzunehmen. Die Grundstimmung in der Wirtschaft ist pessimistisch.
Den Tiefpunkt erreicht der Konjunkturzyklus in der Depression. Kennzeichen dafür sind geringe Auslastung der Kapazitäten und hohe Arbeitslosigkeit. Die Einkommen sinken und die Nachfrage nach Konsumgütern geht drastisch zurück. Die Börsenkurse fallen, die Unternehmensgewinne sowie die Investitionen verringern sich und das Preisniveau sinkt (Deflation).

2. **Переведите текст с русского языка на немецкий.**

Энергетический переход в Германии

Чтобы предотвратить климатический кризис, Германия должна стать углеродно-нейтральной еще до 2040 года. Для этого необходимо не позднее 2035 года начать получать 100% электроэнергии из возобновляемых источников. Тепловой и транспортный секторы должны быть переведены на возобновляемые источники энергии до 2040 года. Там тоже уже многое достигнуто, но многое еще предстоит сделать, как показывает инвентаризация: в электроэнергетическом секторе доля возобновляемых источников энергии в 1-м полугодии 2024 года уже превысила 61 процент, и эта доля неуклонно растет. Тепловой сектор также движется в том же направлении. В 2023 году доля экологически чистой энергии в тепловом секторе, то есть для отопления, горячего водоснабжения и отопления промышленных процессов, составила 38 процентов. Транспортный сектор останется на последнем месте с 7,2% в 2023 году. В целом, в 2023 году возобновляемые источники энергии обеспечили около 21 процента всего энергопотребления Германии.

Турецкий язык

3. **Переведите текст с турецкого языка на русский.**

Gençler işsizlikten, patronlar “işçisiz”likten.

Ne yazık ki günümüzde işsizlik, en önemli sorunlardan biridir. İş bulmak her gün daha da zorlaşıyor. Teknolojik yenilikler ile birlikte vasıfsız elemanlar iş bulamıyorlar. Ayrıca ekonomik krizler nedeniyle işletmeler daha az eleman alıyor. Sonuçta işsizlik gittikçe büyüyor. Bugünlerde gençler kendilerine uygun iş bulamamaktan yakınıyor, “Bir fakülte diploması her kapıyı açmalı”, diye düşünüyorlar. Oysa günümüz koşullarında artık ekmek aslanın ağzında. Sadece bir diploma alıp üniversiteden mezun olmak yetmiyor. Artık iş bulmak için gençler üniversitedeyken kendilerini daha iyi yetiştirmeli, meslekleriyle ilgili kurslara gitmeli, konferans ve seminerleri izlemeli. Öte yandan işverenler, kalifiye eleman bulamadıklarını söylüyorlar. Birçok firma eleman alırken kılı kırk yarıyor. Üç yıllık iş deneyimi, 30 yaşın altında olmak, bir veya iki yabancı dil bilmek, bilgisayar konusunda yeterli olmak gibi özellikler artık neredeyse standarttır. Tabii ki lisansüstü eğitim, iyi görünüş, düzgün konuşma, yaratıcılık gibi özellikler adayların iş bulma şansını artırıyor. Bu durumda işsizlik sorununu çözmek hiç kolay görünmüyor. Yeni istihdam alanları yaratmak, doğru yatırımlar yapmak gerekiyor. Genç nüfusun enerjisi iyi yönlendirilmeli, doğru zamanda doğru yerde kullanılmalı. Gençler, en verimli çağlarında umutsuzluğa düşmemelidir. Bu da ancak doğru politikalarla mümkün olabilir. Bugün, gelişmiş pek çok ülkenin başarısının arkasındaki sır budur.

4. **Переведите текст с русского языка на турецкий**

Дорогие друзья!

Компания «Гидравлика-ФП» — ведущая российская машиностроительная фирма с более чем 90-летней историей, специализирующаяся на изготовлении и продаже на рынках России и международном рынке различных видов гидравлического оборудования. Мы рады предложить Вашему вниманию новый каталог продукции, производимой нашей компанией. Вы сможете получить более подробные сведения о нашей компании на сайте www.hydraulics-fp.ru.

Надеемся на дальнейшее сотрудничество.

С уважением,
заместитель генерального директора
Д. А. Яшин

Приложение: каталог продукции

Новые слова и обороты
машиностроительная фирма — makine şirketi
гидравлическое оборудование — hidrolik ekipman

Испанский язык

Traducir el artículo del español al ruso

EL IMPACTO ECONÓMICO DE COVID-19 Y LOS ESCENARIOS

COVID-19 podría afectar a la economía mundial. Actualmente no se sabe mucho sobre la enfermedad. Aunque los funcionarios de salud pública todavía están determinando los impactos médicos del virus junto con ciertas características clave, como el período de incubación, creemos que el impacto económico dependerá en parte de cómo reaccione el público ante el virus. La reacción del público podría permitir que la enfermedad se extienda más rápida y ampliamente, o podría crear costos innecesarios.

Estos posibles escenarios son ideas puramente descriptivas sobre los posibles caminos que el brote de la enfermedad, y la economía mundial, podrían tomar.

Respuesta a la pandemia mundial. Los centros económicos de todo el mundo están sujetos a cierres al estilo de Wuhan mientras la gente entra en pánico por la propagación del virus. Decisiones descoordinadas país por país interrumpen el movimiento de personas y bienes. La manufactura global declina, ya que los negocios con cadenas de suministro internacional pueden operar sólo de manera intermitente. El turismo y las empresas conexas disminuyen drásticamente, y las empresas y regiones basadas en el turismo se ven afectadas. Se necesita más de un año para que la Organización Mundial de la Salud y las Naciones Unidas elaboren una respuesta mundial aceptada que dé prioridad a las medidas sanitarias basadas en la eficacia y el costo para la economía en general, y para que esa respuesta sea aceptada en las principales economías mundiales. El PIB mundial se estanca, el comercio internacional cae, y una recesión mundial es una posibilidad evidente.

Crisis financiera. Los retrasos en los envíos y en los calendarios de producción crean problemas financieros a las empresas con grandes deudas, especialmente en los Estados Unidos. El declive de los mercados de valores mundiales y la huida de los inversores de riesgo que venden activos como bonos de alto rendimiento y acciones volátiles exponen a los inversores que han subvalorado el riesgo. La preocupación por el riesgo de contrapartida acelera la disminución y seca la liquidez en los mercados financieros. Los bancos centrales se apresuran a gestionar el problema. Los mercados financieros -y la economía mundial- se recuperan después de una recesión en forma de V.

Traducir el artículo del ruso al español

НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ КОРОНАВИРУСА ДЛЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Эпидемия коронавируса стала одной из главных угроз для мировой экономики и финансовых рынков.

Вирус быстро распространяется по всему миру, затрагивая такие страны, как Италия, Иран, Южная Корея. Среди других европейских стран, оказавшихся под угрозой распространения коронавируса, оказались Франция, Германия и Испания.

Обеспокоенность по поводу распространения коронавируса также влияет на рынки по всему миру, что приводит к падению цен.

Ниже мы расскажем о главных последствиях коронавируса для мировой экономики.

Сокращение сектора услуг

Эпидемия коронавируса в Китае негативно повлияла и на сектор услуг, так как снижение потребительских расходов оказало отрицательное влияние на розничную торговлю, рестораны и авиацию.

Индекс Caixin/Markit Services PMI Китая в феврале составил всего 26,5, это первое снижение до менее 50, с тех пор как начали исследование почти 15 лет назад.

Китай – далеко не единственная страна, в которой наблюдается негативное влияние эпидемии на сектор услуг. Также подобное наблюдается в США, крупнейшем потребительском рынке в мире.

Снижение производственной активности

Производственный сектор Китая серьезно пострадал из-за эпидемии вируса.

Индекс Caixin/Markit Manufacturing Purchasing Managers' Index — исследование частных компаний — показывает, что производственная активности Китая в феврале снизилась, достигнув рекордно низкого уровня 40,3. Показатель ниже 50 означает сокращение.

Такое сокращение производственной активности также оказало негативное влияние на экономики стран, которые тесно сотрудничают с Китаем, в частности Вьетнама, Сингапура и Южной Кореи.

Французский язык

Переведите текст с французского языка на русский

Invention, innovation, progrès technique

Inventer, c'est découvrir un principe, imaginer une idée nouvelle. Innover, c'est traduire cette invention dans les faits : en tirer de nouveaux produits ou services proposés au public, l'appliquer à des procédés de production ... L'invention est le fait du chercheur ; l'innovation est le fait de l'entrepreneur : c'est lui qui prend le risque de la mise en œuvre, réunit les moyens nécessaires.

L'innovation est un facteur-clé de la compétitivité des entreprises : elle permet tantôt de se différencier en renouvelant l'offre de produits ou services, tantôt d'améliorer la rentabilité en abaissant les coûts de production. Elle suppose la mobilisation de compétences multiples : en termes d'organisation, pour favoriser la créativité individuelle, la gestion collective des connaissances et le travail en équipe ; en termes de stratégie et de marketing, pour identifier correctement les opportunités de marché et la capacité de l'entreprise à se transformer pour les saisir ; en termes de finances, car l'innovation, généralement risquée et parfois coûteuse, suppose souvent un financement *ad hoc* (1); en termes commerciaux, pour savoir vendre une offre nouvelle à un public non habitué ; en termes juridiques et techniques pour savoir développer des technologies nouvelles et défendre la propriété intellectuelle sur les innovations réalisées ...

L'innovation technologique n'est pas réservée à l'industrie. Elle est aussi très présente dans le secteur des services. Dans tous les cas, les enquêtes réalisées montrent que, en France du moins, les principaux obstacles à l'innovation ne sont pas essentiellement de nature technologique ; ils tiennent plutôt aux enjeux économiques et financiers (risque économique lié à l'innovation et difficulté à trouver des financements appropriés) ou aux questions d'organisation (manque de personnel qualifié, manque de flexibilité des organisations).

Переведите текст с русского языка на французский

Компания PSA Peugeot Citroën намерена инвестировать 700 миллионов долларов в строительство нового автомобильного завода в Центральной или Восточной Европе. Планируемый завод будет производить 300 000 машин в год и станет одним из самых крупных заводов компании. Руководство Peugeot считает, что новый завод станет «инструментом для снижения издержек».

Особый интерес вызывает то, что это рискованное решение компания принимает на фоне общего перепроизводства в секторе на 20-30 % и заметного падения продаж конкурентов. В настоящее время крупнейшие автопроизводители, такие как General Motors, Volkswagen, Ford Motor и FIAT Auto, выводят избыточные мощности из Европы. Однако, несмотря на это, руководство Peugeot уверено в правильности своего решения.

Китайский язык

1. Переведите текст с китайского языка на русский.

随着中国经济的快速发展，越来越多的人开始将注意力转向股市投资。本文将介绍中国股市投资者最喜欢的10大板块。

科技行业一直以来都是投资者追捧的热门领域。互联网、人工智能、电子商务等相关企业在中国股市中表现出色，吸引了大量资金流入。

中国庞大的消费市场使得消费品行业成为了不可忽视的板块之一。食品饮料、家居用品、服装鞋袜等相关公司具有较好的盈利能力和稳定增长性。

随着人民生活水平提高和老龄化程度加剧，医药保健行业呈现出强劲增长态势。制药企业、医疗器械公司以及保健品生产商都是这个领域内备受追捧的对象。

环保意识日益增强让新能源汽车行业蓬勃发展起来。在政策支持下，电动汽车及相关配套设施公司逐渐崛起，并成为了许多投资者眼中有潜力的领域。

2. Переведите текст с русского языка на китайский.

При политической поддержке постепенно появились компании, занимающиеся производством электромобилей и связанного с ними комплектующего оборудования и стали в глазах многих инвесторов сферой деятельности, имеющей большой потенциал.

Являясь важной частью экономической деятельности и социального развития, индустрия финансовых услуг всегда привлекала к себе большое внимание. Банки, брокерские компании, а также страховые организации занимают важное место в сознании инвесторов.

Поэтому новый завод будет ориентирован прежде всего на производство недорогих моделей. В последние годы Peugeot активно завоевывает мировой автомобильный рынок.

Японский язык

1. Переведите текст с японского языка на русский.

大手物流会社の間では、配送速度だけでなく、業務全体の可視性が競争力を左右する要因になっている。荷主企業は、貨物がどこにあり、いつ到着するのかをリアルタイムで把握したいと考えているため、物流事業者には高度な追跡システムと正確なデータ提供が求められている。

同時に、環境負荷の低減も重要な評価項目になった。倉庫の省エネルギー化、配送ルートの最適化、再利用可能な梱包資材の導入は、単なる広報施策ではなく、コスト管理と企業価値の向上に直結する取り組みとして扱われている。

ただし、新技術の導入には初期費用がかかるうえ、既存システムとの連携にも時間を要する。そのため、多くの企業は全面的な刷新ではなく、採算性を確認しながら段階的にデジタル化を進めている。

2. Переведите текст с русского языка на японский.

В условиях высокой конкуренции на внешних рынках экспортерам приходится уделять больше внимания не только цене, но и качеству послепродажного обслуживания. Покупатели ожидают быстрого ответа на претензии, прозрачных условий гарантии и возможности отслеживать исполнение заказа на всех этапах. Поэтому компании, работающие на международных рынках, вкладывают средства в клиентские сервисы, электронный

документооборот и обучение персонала.

Еще одним фактором устойчивости становится диверсификация валютных рисков. Предприятия чаще используют смешанные схемы расчетов, страхуют отдельные операции и пересматривают валютную структуру контрактов. Такая осторожность не устраняет неопределенность полностью, но позволяет бизнесу лучше планировать денежные потоки.

Корейский язык

1. Переведите текст с корейского языка на русский.

대형 물류회사들 사이에서는 배송 속도뿐 아니라 업무 전반의 가시성이 경쟁력을 좌우하는 요소가 되고 있다. 화주 기업은 화물이 어디에 있고 언제 도착하는지를 실시간으로 파악하기를 원하기 때문에, 물류업체에는 고도화된 추적 시스템과 정확한 데이터 제공 능력이 요구된다.

동시에 환경 부담을 줄이는 노력도 중요한 평가 기준이 되었다. 창고의 에너지 효율화, 배송 경로 최적화, 재사용 가능한 포장재 도입은 단순한 홍보 수단이 아니라 비용 관리와 기업 가치 제고에 직접 연결되는 과제로 인식되고 있다.

다만 신기술 도입에는 초기 비용이 들고 기존 시스템과의 연계에도 시간이 필요하다. 그래서 많은 기업은 전면 교체보다는 수익성을 확인하면서 단계적으로 디지털 전환을 추진하고 있다.

2. Переведите текст с русского языка на корейский.

Россия, обладая одним из крупнейших в мире ресурсных потенциалов – 10% мировой добычи нефти и второе место по газу, и компетенциями по всему энергетическому спектру, активно вовлечена в эти процессы. Россия диверсифицирует логистику, развивает партнерство с растущими рынками Азии, углубляет переработку и активно работает над созданием собственных компетенций в сфере низкоуглеродных технологий, включая водород и ВИЭ. Уверен: Россия займет достойное место в архитектуре новых региональных энергетических рынков.

Структура глобальной энергетической паутины претерпевает значительные изменения. Наша общая задача – наполнить новую архитектуру прагматичными механизмами сотрудничества, долгосрочными инвестициями и технологическими инновациями. Именно это станет залогом энергетической безопасности в XXI в.

Приложение к рабочей программе
дисциплины (практики)

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы» (РУДН)

Экономический факультет

(наименование основного учебного подразделения)

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ)

Теория перевода

Рекомендована Комиссией РУДН по иностранным языкам для дополнительной профессиональной программы- программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Москва, 2025 г

Балльно-рейтинговая система оценки уровня знаний

Таблица соответствия баллов и оценок

Баллы БРС	Традиционные оценки РФ	Оценки ECTS
95 - 100	5	A
86 - 94		B
69 - 85	4	C
61 - 68	3	D
51 - 60		E
31 - 50	2	FX
0 - 30		F
51-100	Зачет	Passed

Правила применения БРС

- Раздел (тема) учебной дисциплины считается освоенной, если студент набрал более 50% от числа баллов, предусмотренных за данный раздел (тему).
- Студент не может быть аттестован по дисциплине, если им не освоены все темы всех разделов дисциплины.
- По решению преподавателя и с согласия студентов, не освоивших отдельные разделы (темы) изучаемой дисциплины, в течение учебного семестра могут быть повторно проведены мероприятия текущего контроля успеваемости или выданы дополнительные учебные задания по этим темам или разделам. При этом студентам за данную работу засчитывается минимально возможный положительный балл.
- При выполнении студентом дополнительных учебных заданий или повторного прохождения мероприятий текущего контроля, полученные им баллы засчитываются в конкретные темы. При этом итоговая сумма баллов не может превышать максимального количества баллов, установленного по данным темам.
- При подведении итогов семестровой промежуточной аттестации накопленные студентом баллы (по итогам семестра (модуля) и за аттестационные испытания) переводятся в традиционную оценку по четырехбалльной шкале (неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично) и в оценку ECTS (A, B, C, D, E, FX, F). Оценки «неудовлетворительно», «FX» и «F» в зачетную книжку не проставляются.
- Пользоваться мобильными телефонами и другими электронными техническими средствами во время занятий и при проведении текущего контроля успеваемости можно только с разрешения преподавателя.
- График проведения мероприятий текущего контроля успеваемости формируется в соответствии с календарным планом курса.
- Студенты обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем.
- Время, которое отводится студенту на выполнение мероприятия текущего контроля успеваемости, устанавливается преподавателем. По завершении отведенного времени студент должен сдать работу преподавателю, вне зависимости от того, завершена она или нет.
- Использование во время выполнения мероприятий текущего контроля успеваемости возможно только с разрешения преподавателя
- Отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости считается уважительным только в случае болезни студента, что подтверждается наличием у него медицинской справки, заверенной в КДЦ РУДН. Не позднее двух недель после выздоровления студент предъявляет справку преподавателю. В противном случае отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости признается не уважительным.

- Сдача мероприятий текущего контроля успеваемости по причине болезни студента проводится один раз в конце семестра (модуля) в день, установленный преподавателем.
- Итоговый контроль знаний проводится в форме теста и оценивается из 20 баллов независимо от оценки, полученной в модуле.
- Если в итоге за семестр (модуль) студент получил неудовлетворительную оценку, то студенту разрешается добор необходимого (до 51) количества баллов посредством повторного одноразового выполнения предусмотренных контрольных мероприятий (повторная переаттестация). Ликвидация задолженностей проводится по согласованию с деканатом в соответствии с действующими локальными нормативными актами.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы достоинства и недостатки денотативной теории перевода?
2. В чем особенности трансформационной теории перевода?
3. Что представляет собой семантическая теория перевода?
4. На чем основана модель теории уровней эквивалентности?
5. Что представляет собой процесс перевода?
6. Какое определение значения дает А.И. Смирницкий?
7. Назовите фамилии языковедов XIX–XX вв.
8. Что представляют собой единицы языка? 7. Какие типы значений вам известны?
9. Какова основная задача переводчика?
10. Какие грамматические трансформации вам известны?
11. Назовите способы передачи определенности/неопределённости в английском языке.
12. Как отражается грамматический род в переводе?
13. Расскажите о замене частей речи при переводе. Что представляют собой словообразовательные трансформации?
14. Какие виды синтаксических трансформаций вам известны?
15. Происходит ли в процессе перевода изменение состава предложения?
16. Как происходит замена простого предложения сложным в процессе перевода?
17. Как осуществляется замена сложного предложения простым?
18. Расскажите о членении предложения при переводе.
19. Как происходит объединение предложений в процессе перевода?
20. Как осуществляется замена типа синтаксической связи?

Примеры заданий для итоговой аттестации

1. Прочитайте текст, ознакомившись с его общим содержанием.
2. Напишите аннотацию текста на русском языке.
3. Напишите реферат текста на английском и русском языках.

Объясните, какие грамматические трансформации были выполнены вами.

If you could do any job at all for one day, what would it be? An easy question to answer, you may think. But when Campaign for Learning, an education charity, said they would arrange for me to take on any job I wanted for a day, I was flummoxed.

Going through some newspapers, I found references to two studies: one suggesting that workers in

Wales have the highest job satisfaction in Britain, another suggesting that company directors are the happiest among all professionals.

Which is why I drove to an engine plant in Wales last week to be a company director for a day. I arrived to meet Bob Murphy, the 42-year-old plant manager, at 9.30am. On the wall of his office, there was a picture of an eagle and the slogan: 'Focus: If you chase two rabbits, both will escape.' I explained how
I had chosen to spend the day at his plant.

Our first task was to attend a meeting of the senior team members who run the plant, which itself runs 24 hours a day, five days a week, producing 622,000 engines a year. A manager got the meeting rolling by saying: 'The block and head CMMS went down late yesterday evening, which delayed the change of the VCT.' I couldn't understand a word of what they were talking about. After the meeting, Bob Murphy told me: 'We are going to go for a walk around the plant now. I do three walks a day. I don't think you can manage from a desk – the factory floor is where the action is.'

I thought these walks would last a few minutes each, but since the 25-year-old plant covers 6 hectares, they lasted some time longer – most of the day, in fact. They were interspersed with
various meetings about many things I did not understand.

Bythe end of the day at 4:30pm (or rather at the end of my day – Bob works from 5am to 6:30pm, and comes in at the weekends too), we must have walked five or six miles1. But in spite of the pain in my feet, I was glad I went for the Welsh factory option. It was nice to discover that there are some management jobs that do not simply involve chairing meetings and sitting at a computer screen. And it was interesting to meet so many people who seem to be content with the jobs they have.

Переводческое реферирование.

Ж-фактор: действительно ли равноправие полов выгодно для бизнеса

Борьба за равенство полов стала фетишем для многих интернациональных корпораций. Дело не только в искоренении дискриминации. Как показывают многочисленные исследования, женщины-боссы делают бизнес более эффективным.

25 марта итальянский парламент приступил к обсуждению законопроекта, обязывающего работодателя каждый месяц оплачивать три дня отпуска сотрудницам, которые испытывают боли во время менструации, сообщает TheIndependent. Подобные законы уже действуют в ряде восточных стран, на очереди ЕС.

С другой стороны океана, в США, судье Нилу Горсачу, которого президент Дональд Трамп выдвинул в Верховный суд, на прошлой неделе пришлось отбиваться от обвинений в сексизме. В профильный комитет сената пожаловалась его бывшая студентка — будто бы на одном из семинаров он проявил себя сексистом. По ее словам, темой семинара была дискриминация в юридическом бизнесе и Горсач настойчиво концентрировал внимание аудитории на случаях, когда женщины, планирующие завести ребенка, устраиваются на работу только затем, чтобы гарантировать себе хорошие «декретные».

На слушаниях Горсач объяснил, что все ровно наоборот, он обсуждал со студентами гипотетическую ситуацию, когда женщину при поступлении на работу спрашивают, не

собирается ли она вскорости забеременеть. «Часто ли вам задавали подобные вопросы в связи с трудоустройством, неправомерные вопросы о вашем планировании семьи?» — пересказал он свой диалог со студентами. И добавил, что сам в шоке от того, скольким женщинам приходится выслушивать такого рода вопросы от потенциальных работодателей.

Равноправие полов — актуальная сейчас тема в развитых странах. Причем речь идет не только о дискриминации, но и об упущенных возможностях развития бизнеса. Экономисты утверждают, что неравенство между мужчинами и женщинами на рынке труда вредит работодателям: они лишают себя ресурсов, а значит и финансовой выгоды.

Выгода и справедливость

От публикаций на тему гендерного равенства, и журналистских и научных, часто веет борьбой за права угнетенных. Равенство и дискриминация, справедливость и предвзятость — расхожие термины в таких текстах. Но есть и иной резон в том, чтобы не только давать женщинам равные с мужчинами карьерные возможности, но и реально учитывать их запросы. Как показал ряд исследований, чем меньше разница в численности мужчин и женщин в корпорации, тем более творчески и успешно она действует. А чем выше уровень управления, на котором полы представлены в равной мере, тем шире у корпорации ассортимент возможных решений.

Согласно исследованию консалтинговой компании McKinsey неравенство угрожает непосредственно финансовым результатам: вероятность, что компания превысит средние показатели своего сектора, на 15% выше, если женщин и мужчин в ней примерно поровну, чем в любом ином случае. Потому что мужчины тоже бывают в роли игнорируемых. Например, ЙосикоСинохара, первая японка, самостоятельно заработавшая миллиардное состояние, первые 15 лет вообще не нанимала мужчин в свое рекрутинговое агентство Tempstaff. А отмена этого правила обеспечила компании бурный рост.

Приложение к рабочей программе
дисциплины (практики)

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы» (РУДН)

Экономический факультет

(наименование основного учебного подразделения)

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ)

Переводческий практикум

Рекомендована Комиссией РУДН по иностранным языкам для дополнительной профессиональной программы- программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Москва, 2025 г

Балльно-рейтинговая система оценки уровня знаний

Таблица соответствия баллов и оценок

Баллы БРС	Традиционные оценки РФ	Оценки ECTS
95 - 100	5	A
86 - 94		B
69 - 85	4	C
61 - 68	3	D
51 - 60		E
31 - 50	2	FX
0 - 30		F
51-100	Зачет	Passed

Правила применения БРС

- Раздел (тема) учебной дисциплины считается освоенной, если студент набрал более 50% от числа баллов, предусмотренных за данный раздел (тему).
- Студент не может быть аттестован по дисциплине, если им не освоены все темы всех разделов дисциплины.
- По решению преподавателя и с согласия студентов, не освоивших отдельные разделы (темы) изучаемой дисциплины, в течение учебного семестра могут быть повторно проведены мероприятия текущего контроля успеваемости или выданы дополнительные учебные задания по этим темам или разделам. При этом студентам за данную работу засчитывается минимально возможный положительный балл.
- При выполнении студентом дополнительных учебных заданий или повторного прохождения мероприятий текущего контроля, полученные им баллы засчитываются в конкретные темы. При этом итоговая сумма баллов не может превышать максимального количества баллов, установленного по данным темам.
- При подведении итогов семестровой промежуточной аттестации накопленные студентом баллы (по итогам семестра (модуля) и за аттестационные испытания) переводятся в традиционную оценку по четырехбалльной шкале (неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично) и в оценку ECTS (A, B, C, D, E, FX, F). Оценки «неудовлетворительно», «FX» и «F» в зачетную книжку не проставляются.
- Пользоваться мобильными телефонами и другими электронными техническими средствами во время занятий и при проведении текущего контроля успеваемости можно только с разрешения преподавателя.
- График проведения мероприятий текущего контроля успеваемости формируется в соответствии с календарным планом курса.
- Студенты обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем.
- Время, которое отводится студенту на выполнение мероприятия текущего контроля успеваемости, устанавливается преподавателем. По завершении отведенного времени студент должен сдать работу преподавателю, вне зависимости от того, завершена она или нет.
- Использование во время выполнения мероприятий текущего контроля успеваемости возможно только с разрешения преподавателя
- Отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости считается уважительным только в случае болезни студента, что подтверждается наличием у него медицинской справки, заверенной в КДЦ РУДН. Не позднее двух недель после выздоровления студент предъявляет справку преподавателю. В противном случае отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости признается не уважительным.

- Сдача мероприятий текущего контроля успеваемости по причине болезни студента проводится один раз в конце семестра (модуля) в день, установленный преподавателем.
- Итоговый контроль знаний проводится в форме теста и оценивается из 20 баллов независимо от оценки, полученной в модуле.
- Если в итоге за семестр (модуль) студент получил неудовлетворительную оценку, то студенту разрешается добор необходимого (до 51) количества баллов посредством повторного одноразового выполнения предусмотренных контрольных мероприятий (повторная переаттестация). Ликвидация задолженностей проводится по согласованию с деканатом в соответствии с действующими локальными нормативными актами.

Примеры заданий рубежной аттестации

Английский язык

1. **Translate the text into Russian paying attention to idioms:**

WHAT a GROUP!
Last year my English class was full of characters. That's a polite way of saying it had some unusual people that I'll never forget. One student was such a hard worker that he learned all the idioms in our book by heart. He was always saying things like "I'm on cloud nine," or "I'm green with envy." We never knew if he meant what he said or if he was just practicing English. Another student had a sweet tooth. She would bake lots of breads and cakes and bring them to every class for us to share during breaks. Two students met in the class and fell head over heels in love. We were all invited to their wedding and had a great time. Then there was a student who was always pulling someone's leg. For example, one day before class, he put a long homework assignment on the board and made us think that the teacher had given it. We all had long faces until the teacher came in. Then we realized that someone had played a joke on us.

2. **Переведите следующие предложения с учетом эллиптических конструкций:**
1. When a hearing is finished, the committee decides what report, if any, it will make to the House on the measure.
2. The Prime Minister has on several occasions refused to tell the House the purport of his conversation on this matter, if any, with the President.
3. If anything, it would be to the advantage of this country to pursue an independent policy.
4. But whatever his long term aims, the President's immediate intentions and motives were made relentlessly clear at his last Press conference less than three weeks ago.
5. Of course, interpreting, if more spectacular, is not the only aspect of linguistic activity in the international sphere.
6. Whatever the length of the discourse, a good interpreter never asks the orator to stop in order to enable him to render it bit by bit.
7. Some orators have been known to speak for over an hour non-stop. Interpretations, of course, are usually somewhat shorter than original speeches, but even then, this represents tremendous effort.
8. Whatever the shape of the magnet, it has two poles.
9. No matter how weak the initial impulse, it gives the body a forward motion.
10. The nucleus determines the radioactive properties, if any of the atom.
11. Objections to this plan, if any, should be reported to the committee at once.
12. Very little, if anything, could be advanced in the defense of his policy.
13. The British people have to submit to new taxation, however high.
14. However often I tried I couldn't find the answer.
15. However far it is, I intend to drive there tonight.
16. However long was the period of its coming to being and development, the results were quite satisfying, even excellent.

17. In general she has changed little, if at all, in the two years of her absence.
18. Whatever the conversation, she knows exactly what you're talking about.
19. However nice your little note at the bottom of the page, but we studied the Egyptians from November 4th to December 2nd.
20. He should follow my advice. If anything it's in his interests.
21. If anything, the prospects for economic reform have deteriorated further in the past few months.
22. No longer does Ireland suffer from a lack of confidence or excessive touchiness about Britain. Instead, it has become like any other well-off European country, with reasonable if not outstanding growth prospects.
1. Если бы не его поддержка, я бы не получил работу.
2. Погода, пожалуй, была холодная.
3. Он неплохой водитель, хотя и несколько самоуверенный.
4. Тебе заплатят в следующем году, если, конечно, вообще заплатят.
5. Если бы он не сломал ногу, его бы сейчас, наверное, уже включили в национальную сборную.
6. Он, пожалуй, больше напоминал отца.
7. Более безопасная, хотя и более дорогая альтернатива – нанять частный самолет.
8. Я спросил его о том, что сказал профессор, если он вообще что-либо сказал.
9. Выполнять домашние задания стало гораздо легче, хотя менее интересно.
10. Экономические изменения в Европе в следующем году будут проходить медленно, если вообще будут.

Итальянский язык

1. **Переведите текст с итальянского языка на русский.**

Cosa prevede la misura cinese

La misura cinese — ha spiegato venerdì scorso il ministero dei Trasporti cinese— prevede tasse portuali iniziali di 400 yuan a tonnellata netta, circa 56 dollari, che saliranno gradualmente fino a 1.120 yuan entro il 2028. Colpiranno tutte le navi di proprietà, gestione o bandiera statunitense, nonché quelle costruite negli Stati Uniti o controllate da società americane per più del 25%. È una replica speculare ai provvedimenti varati da Washington sotto la cosiddettaSection 301, con cui gli Stati Uniti hanno accusato Pechino di pratiche sleali nella cantieristica, nella logistica e nel trasporto marittimo.

Le sanzioni cinesi

Dietro la mossa di Pechino, spiegano fonti diplomatiche citate da Reuters, c'è l'intenzione di «difendere la sovranità economica» del Paese dopo che la Casa Bianca ha annunciato nuovi dazi al 100% sui beni cinesi, in risposta al giro di vite di Pechino sull'export di terre rare. «È una sfida aperta, ma anche un messaggiopolitico — osserva un analista di Shanghai, la cui voce è riportata dall'agenzia —: la Cina non intende più subire».

Non a caso, nelle ultime ore, Pechino ha sanzionato cinque filiali statunitensi del gruppo sudcoreano Hanwha Ocean, accusandole di aver «contribuito e sostenuto» l'indagine americana contro l'industria cantieristica cinese. Tutte le attività e le transazioni di queste società in territorio cinese sono state vietate. Un segnale diretto a Washington, ma anche a Seul, sempre più stretta tra gli interessi dei due giganti.

L'impatto delle nuove tariffe

Secondo Bloomberg, l'impatto delle nuove tariffe si farà sentire presto:quasi il 13% delle petroliere e l'11% delle portacontainer mondiali potrebbero rientrare nei criteri imposti dai due Paesi, con costi aggiuntivi stimati in oltre 3 miliardi di dollari entro il 2026. Il Financial Times sottolinea come questa guerra marittima rischi di mettere in ginocchio le grandi compagnie internazionali, costrette a ripensare rotte, flotte e registri di bandiera per evitare le nuove imposte.

Le accuse reciproche e i contatti informali

Ma dietro le cifre si nasconde un confronto ben più ampio. Gli Stati Uniti, che oggi detengono appena lo 0,1% della cantieristica mondiale, accusano la Cina di drogare il mercato attraverso

sussidi statali e condizioni di favore per i propri colossi, che dominano oltre il 50% del settore globale. Pechino respinge le accuse e ribalta la prospettiva, denunciando «l'abuso del concetto di sicurezza nazionale» da parte americana e le «misure discriminatorie che danneggiano gravemente gli interessi cinesi»

2. Переведите текст с русского языка на итальянский.

Китай вводит новые портовые сборы для американских судов и налагает санкции на пять дочерних компаний Hanwha Ocean в США. Это зеркальный ответ на пошлины Вашингтона и новый виток торговой войны на море. Реакция Пекина оказалась своевременной и решительной. В день, когда Вашингтон ввёл новые пошлины на китайские суда, Китай ответил зеркальной мерой: с сегодняшнего дня американские корабли, заходящие в китайские порты, будут платить специальный сбор — своего рода «штраф за посещение».«Если вы хотите сражаться, мы будем бороться до конца. Если же вы настроены на переговоры, наша дверь всегда открыта», — заявил представитель Министерства торговли, напомнив о напряжённых этапах тарифного противостояния 2018 года. Но на этот раз полем битвы стали не только чипы и редкие земли, а море — сердце мировой торговли.Влияние на азиатские рынки
Тем временем рынки демонстрируют растущую обеспокоенность (см. обновления по биржам). Сегодня утром азиатские биржи открылись в минусе. В Токио индекс Nikkei упал на 2,58%, в Гонконге — на 1,79%, в Шанхае — на 0,65%, а в Шэньчжэне — на 1,67%. В условиях рецессии все морские транспортные компании столкнулись с ростом нервозности, что отразилось и на энергетических маршрутах.
Конфликт между Вашингтоном и Пекином может серьёзно ударить по глобальным логистическим цепочкам, в то время как мировая экономика пытается восстановить хрупкое равновесие после нескольких месяцев спада. От редкоземельных металлов до морской торговли — противостояние двух держав уже переросло в системную экономическую войну. «Китай больше не желает оставаться просто мировой фабрикой», — отмечает The Guardian, — «но и не смирится с сокращением своего влияния на море».

Немецкий язык
Übersetzen Sie den Text ins Russisch.

Warum wandern Deutsche wirklich aus?

Viele Deutsche träumen vom Leben unter Palmen oder von einem Neuanfang in der Schweiz. Die wahren Gründe fürs Auswandern sind nüchtern und emotional zugleich.

Ein Haus auf Teneriffa, ein Job in Zürich oder ein Neuanfang in Florida: Viele Deutsche träumen davon, irgendwann auszuwandern. Manche planen es langfristig, andere handeln spontan. Aber was bewegt Menschen dazu, Deutschland dauerhaft zu verlassen?

Warum ist die Schweiz bei Auswanderern so beliebt?

Zum einen ist das Risiko beim Auswandern in die Schweiz vergleichsweise gering. Als direktes Nachbarland ist die Entfernung bei akutem Heimweh, anders als bei Australien oder Neuseeland, leicht zu überwinden. Auch der Umzug in die Schweiz ist im Vergleich zu vielen anderen Auswanderungszielen mit geringen Kosten verbunden und trotz einiger Zollvorschriften kaum aufwendiger wie ein innerdeutscher Umzug. Die sprachliche Barriere ist ebenfalls niedrig, mit einem Anteil von knapp 63% ist Deutsch – genauer gesagt Schweizerdeutsch – die meistgesprochene Sprache.

Sehr häufig hat die Auswanderung auch berufliche Gründe. Die Arbeitgeber in der Schweiz bezahlen weit höhere Gehälter als in Deutschland. Insbesondere Zürich und Genf zählen zu den Gemeinden mit dem weltweit höchsten Lohnniveau. Leider gehen die hohen Löhne einher mit ungleich höheren Lebenserhaltungskosten. Die Schweiz ist teuer, insbesondere wenn man es nicht gewohnt ist, für Lebensmittel und Wohnen einen erheblichen Teil des Einkommens aufzuwenden. Was wiederum für die Schweiz spricht, sind die niedrigen Steuern.

Ein Faktor, der hohe Lebensqualität verspricht, ist die einzigartige Natur der Schweiz.Die Schweiz mit dem Alpenpanorama und den vielen Bergseen bildet daher nicht ohne Grund die Kulisse für viele deutsche Auswandererträume.

Испанский язык

Traducir el artículo del español al ruso

EL RESURGIMIENTO DEL TRUEQUE

Una de las modalidades que a pesar de ser de las más antiguas utilizadas en el comercio está cobrando cada vez más importancia es el barter o trueque, que, en resumen, es el intercambio sin dinero de productos, propiedades y/o servicios. Aunque las empresas siempre se han intercambiado los productos, solo recientemente se ha convertido el intercambio en un factor importante de la actividad económica de los Estados. Tanto a nivel nacional como internacional, trueque o barter es uno de los sectores de la economía que más crece en el día de hoy.
Por supuesto que el trueque no es un sustituto de las transacciones en efectivo, pero en circunstancias como las actuales el intercambio de productos y servicios cubre un vacío. Por ejemplo, en el año 1984 en Estados Unidos el comercio norteamericano de trueque ha sido de alrededor de 20.000 millones de dolares, lo que representa, aproximadamente, el 1 por 100 de las actividades de venta totales del país.
Actualmente existen alrededor de cuarenta países. Así, por ejemplo, en Indonesia se exige para las compras gubernamentales que base a compracomercio. Los países de Europa Oriental lo hacen en porcentaje de alrededor del 50 por 100, y en Brasil se establecen unos porcentajes variables en función de cada contrato.
Es muy difícil negociar operaciones de contracomercio, ya que ningún país desea dar algo que puede vender fácilmente por sí mismo, por lo que una compañía que se inicie en este tipo de mercado debe analizar no sólo si país necesita los productos que quiere vender, sino también si los artículos allí producidos son aptos para la exportación.
Por comentar algunas categorías de contracomercio, aunque en realidad son cuestiones terminológicas sobre el mismo tema, se suelen establecer los siguientes: Trueque es cuando las mercancías se intercambian directamente unas por otras, sin usar el dinero efectivo. Contra-compra. El vendedor está obligado a aceptar al comprador un porcentaje del valor del contrato en forma de mercancías. Compensación. Se llama cuando el pago hecho por el comprador de productos y tecnología comprende producción de la fábrica que utiliza equipos del vendedor. Contra-comercio inverso. Se llama cuando una empresa adquiere derecho de introducir productos a un país en función de lo que exporta del mismo.

Traducir el artículo del ruso al español

БАРТЕР

Деньги – посредник, которым пользуются в процессе обмена одного блага на другое. Применение денег как признанного всеми посредника в сделках купли-продажи делает процесс обмена более эффективным. Чтобы лучше понять возможные выгоды от использования денег

в качестве средства обращения, можно рассмотреть систему бартерного (натурального обмена), которая является альтернативой системе с применением денег. Бартерная экономика — это экономика, в которой не существует единого общепринятого средства обмена, и товары обмениваются непосредственно друг на друга. Из-за того, что в бартерной экономике не существует денег, единственным возможным вариантом торговой сделки будет обмен между двумя товаровладельцами, каждый из которых имеет что-то, в чем нуждается другой. Такая система обмена товарами была характерна для неразвитого общества. Неудобства безденежного обмена можно наглядно проиллюстрировать примером из рассказа одного исследователя. "Мне пришлось платить аренду за лодку на рынке. Агент Саида требовал уплаты слоновой костью, которой у меня не было. Тогда я узнал, что Магомет ибн-Саид располагал слоновой костью и желал иметь рыбу. Это известие не принесло пользы. Наконец, я не услышал, что Магомет ибн-Гариб имел рыбу и желал иметь сумку. Эта последняя у меня, к счастью, была и, таким образом, я дал Магомету ибн-Саиду рыбу, а этот последний дал агентам Саида требуемую слоновую кость, тогда только я получил от последнего право воспользоваться лодкой".
В современных условиях возврат к бартерному обмену наблюдается, когда происходят нарушения в денежном обращении.
Из-за необходимости двойного совпадения желаний бартерная торговля требует гораздо больше издержек, а порой становится и вовсе невозможна, поскольку люди вынуждены тратить время и ресурсы на поиск нужных вариантов обмена товаров.

Турецкий язык

1. Переведите текст с турецкого языка на русский

Türkiye, turizm açısından dünyanın en önemli ülkelerinden biridir. Her yıl milyonlarca turist Türkiye'yi ziyaret eder. Özellikle yaz aylarında Antalya, Muğla ve İzmir gibi şehirler turistlerle dolar. Güzel plajlar, tarihi eserler ve zengin kültür Türkiye'yi çok cazip bir turizm ülkesi yapar.

Turizm sektörü Türkiye ekonomisi için büyük bir öneme sahiptir. Turistler otellerde kalır, restoranlarda yemek yer, hediyelik eşyalar alır ve çeşitli turistik etkinliklere katılır. Bu durum hem işletmelerin kazancını artırır hem de yeni iş imkanları yaratır. Özellikle turizm bölgelerinde yaşayan insanlar için turizm önemli bir gelir kaynağıdır.

Ancak turizm sektörü bazı sorunlarla da karşılaşabilir. Ekonomik krizler, doğal afetler veya siyasi sorunlar turist sayısını azaltabilir. Bu durum otelleri, restoranları ve diğer turistik işletmeleri olumsuz etkiler. Bu nedenle turizm sektörünün gelişmesi için devletin doğru politikalar uygulaması gerekir.
Uzmanlara göre turizmin gelişmesi için sadece deniz turizmine değil, kültür turizmi, sağlık turizmi ve kış turizmine de yatırım yapılmalıdır. Böylece Türkiye yılın her döneminde turist çekebilir ve turizm gelirlerini artırabilir.

Sonuç olarak turizm, Türkiye ekonomisinin en önemli sektörlerinden biridir. Doğru yatırımlar ve iyi planlama ile turizm hem ekonomik büyümeye katkı sağlayabilir hem de birçok insan için yeni iş fırsatları yaratabilir.

2. Переведите с русского языка на турецкий

1.За последние годы наши доходы упали примерно на 10%. 2. Вы будете получать за переработку (fazla mesai için) дополнительно до 15%. 3. В этом году производительность (performans) нашего предприятия (tesis) упала более чем на 30%. 4. Наши акции упали в цене менее чем на 3%, не нужно паниковать. 5. В следующем году плата за обучение (öğrenim ücreti) на наших курсах возрастет на 7%. 6. Интерес (ilgi) детей к школьным предметам за

последние несколько лет значительно (büyük oranda) снизился. 7. Число туристов увеличилось на 70%.
8. Профессора нашего университета получат прибавку к зарплате до 10%. 9. В ценах на топливо (yakit) в этом году был зафиксирован (görüldü) пятипроцентный спад. 10. Трехпроцентный рост заказов уже не спасет нашу фирму от краха (iflas). 11. В этом году производительность нашего предприятия увеличилась в два раза. 12. В следующем году число выпускников средней школы уменьшится в полтора раза.

Французский язык

Переведите текст с французского языка на русский

Les assurances en France

Depuis une dizaine d'années, l'assurance française s'est engagée, dans un processus de mutations considérables. L'explosion de l'assurance vie, l'extension du champ d'activité de l'assurance (santé, retraite, nouveaux risques, etc.) et les perspectives ouvertes par l'Union Européenne ont incité les sociétés françaises d'assurances à entamer de vastes restructurations (regroupements, acquisitions, alliances). Par la puissance de leurs placements financiers dans l'économie et le développement d'activités financières proches de celles des banques, les groupes d'assurances sont devenus des acteurs économiques de premier plan.

Secteur moteur de l'économie, l'assurance française devrait encore connaître des perspectives très favorables.

L'image de l'assurance s'est beaucoup transformée. Débarassée de ses anciennes habitudes de frilosité et de chicane, le monde des assurances fait preuve d'un dynamisme et d'une capacité d'adaptation remarquables. Presque toutes les questions importantes de la vie sociale s'y impriment d'une façon ou d'une autre. Des champs d'activité nouveaux et variés ont apparu pour les compagnies d'assurances: le financement des retraités et l'assurance-maladie aux côtés de la Sécurité sociale; la couverture pour les risques de piratage de logiciels qui devient nécessaire à la suite de l'informatisation de la société ; la distribution des produits d'épargne facilitée par la déréglementation financière; la mise en place des dispositifs spéciaux d'assurance pour répondre aux conséquences des catastrophes naturelles et, plus récemment, à celles du terrorisme.

Si les noms des grands groupes éveillent un écho familier, l'importance du monde de l'assurance, de même que les formes de sa contribution à l'activité économique, de facto font l'objet d'une méconnaissance assez profonde. Méconnaissance paradoxale s'agissant d'un secteur en plein essor, dont le chiffre d'affaires global dépasse 100 milliards d'euros et dont la croissance est largement supérieure à celle du PIB.

Переведите текст с русского языка на французский

Панорама страхования

На мировом страховом рынке происходит резкое падение цен на услуги в имущественном страховании. Однако ситуация должна измениться. Потери акционеров страховых компаний стали настолько серьезны, что переход страховщиков на качественно новый уровень деятельности просто неизбежен. И связан он должен быть в первую очередь с обшей интеграцией финансовых услуг.

Действительно, на страховые рынки сегодня выходят компании, действующие как в области финансового сектора (банки, инвестиционные компании), так и работающие в совершенно других секторах экономики (автосалоны, торговые организации, транспортно-перевозочные компании).

Простейший пример: транспортные компании вместе с услугами по перевозке грузов активно предлагают страхование грузов. К наиболее популярным смешанным страховым продуктам можно отнести долгосрочное страхование жизни, предоставление услуг по ремонту автомобилей в автостраховании, а также пенсионное страхование.

Китайский язык

3. Переведите текст с китайского языка на русский.

世界知识产权组织最新发布报告显示，全球范围内风险投资活动、研发资金和其他投资指标普遍呈疲软态势。中国排名较去年稳步上升一位，并在动力电池等领域创新中发挥重要作用，反映出中国经济创新发展的强大动能和广阔前景。9月26日，世界知识产权组织发布《2024年全球创新指数报告》，瑞士、瑞典、美国分列第一至第三位。中国位居第11位，不仅是全球创新指数排名前30位中唯一的中等收入经济体，还是10年来创新力发展最快的经济体之一。

报告显示，全球范围内风险投资活动、研发资金和其他投资指标普遍呈疲软态势。科学出版物、风险资本和国际专利申请经过2020年至2022年期间的激增之后，于2023年出现下滑，回到了新冠疫情前水平。风险投资总额也从2021年的高位大幅下降，2022年下降36%，2023年又下降39%，反映了风险融资环境的恶化；风险资本交易数量也有所减少，2023年下降9. 5%。

世界知识产权组织总干事邓鸿森表示，尽管2023年研发支出增长下滑，科学出版物数量下降，风险资本投资缩减到疫情前水平，但技术进步依然强劲，尤其是在基因组测序等医疗相关领域，以及计算能力和电动电池领域。技术应用也在深化，尤其是在5G、机器人和电动汽车领域。今年的全球创新指数还在关键指标上表现出积极趋势，包括全球贫困率下降、劳动生产率和预期寿命上升。

该报告显示，中国今年排名较去年稳步上升一位，在动力电池、电动汽车等具体细分领域，中国的创新发展和应用推广对于拉动整个领域创新表现有着重要作用。在全球创新活动疲软的大环境下保持加速度，反映出的正是中国经济创新发展的强大动能和广阔前景。

4. Переведите текст с русского языка на китайский.

Биткойн является инвестицией с самой высокой рыночной капитализацией на рынке криптовалют, поэтому это относительно стабильная инвестиция как для начинающих, так и для опытных инвесторов. Кроме того, многие люди рассматривают биткоин как цифровое золото, как инструмент защиты от рисков инфляции и экономической нестабильности.

Несмотря на то, что Комиссия по ценным бумагам и биржам США подала иск против Ripple Labs, токен XRP по-прежнему сохраняет значительную рыночную капитализацию. Кроме того, Ripple Labs установила партнерские отношения со многими финансовыми институтами по всему миру. Если XRP выиграет дело, эти партнерские отношения также могут привести к её широкому внедрению.

С приходом нового генерального директора, компания Binance начала уделять больше внимания соблюдению нормативных требований. BNB по-прежнему входит в четверку крупнейших токенов по рыночной капитализации.

Японский язык

1. Переведите текст с японского на русский.

中国自動車工業協会が１１日発表した２月の国内新車販売台数は、前年同月比３２・９％減の１１３万３千台だった。マイナスは４カ月連続。電気自動車（ＥＶ）など「新エネルギー車」に対する税優遇の縮小で市場が冷え込んでおり、新エネ車大手の比亜迪（ＢＹＤ）も苦戦が続いた。

一方、東南アジアや中東などを中心とする輸出は５２・４％増の６７万２千台と高水準を維持した。ただイラン情勢悪化の影響が出始めており、協会幹部は「一定の停滞が見られる。３月の数字はあまり良いものにならないだろう」と話した。

ＢＹＤの２月の販売台数は前年同月から４１・１％減り、マイナスは６カ月連続となった。トヨタ自動車、ホンダ、日産自動車の日系３社も２月は販売を大幅に減らした。

今年の２月は昨年よりも春節（旧正月）の休みが長く、営業日が少なかった。季節要因を除くため１～２月で比較しても、国内新車販売は２３・１％の大幅減だった。

2. Переведите текст с русского языка на японский.

Страны Азии в значительной степени зависят от поставок нефти и газа через Ормузский пролив, туда уходит бóльшая часть СПГ, производимого в Катаре и Объединенных Арабских Эмиратах (ОАЭ). Цены на СПГ в Азии резко выросли.

Кроме того, на рынке значительно увеличилось количество СПГ, поставки которого не привязаны к конкретным пунктам назначения, в основном из-за новых проектов, запускаемых в США. Например, Катар устанавливает строгие правила относительно того, куда может направить свой СПГ, а из США почти весь экспортируемый газ можно отправлять в любое место по желанию покупателей.

Некоторые производители СПГ теперь готовы чаще расторгать контракты ради финансовой выгоды. Это повышает вероятность перенаправления поставок, а нежелание ряда европейских покупателей подписывать долгосрочные контракты на поставки до начала конфликта может дорого им обойтись уже в этом месяце, говорят собеседники газеты.

Корейский язык

1. Переведите текст с корейского языка на русский.

최근 동아시아 여러 나라에서는 차입 비용 상승과 외부 수요 둔화가 기업 활동에 큰 부담을 주고 있다. 특히 설비투자를 계획하던 제조업체들은 자금 조달 조건이 악화되면서 투자 시기를 다시 검토하고 있다. 한편 서비스업은 민간소비 회복의 도움을 받고 있지만, 회복 속도는 업종마다 상당한 차이를 보인다.

수출기업 가운데 일부는 자국 통화 약세 덕분에 가격 경쟁력을 높이고 있다. 그러나 원자재와 에너지를 수입에 의존하는 기업에게는 조달 비용 상승이 이익률을 압박하고 있다. 매출이 늘어나더라도 환율 변동과 높은 물류비 때문에 최종 수익이 기대만큼 증가하지 않는 경우가 적지 않다.

이러한 환경에서 중소기업은 생산성 향상을 위해 자동화 투자와 전자상거래 전환을 추진하고 있다. 수주 관리, 재고 관리, 고객 대응을 디지털화한 기업은 제한된 인력으로도 매출을 보다 안정적으로 유지할 수 있게 되었다. 다만 장기 자금에 대한 접근성이 낮아 필요한 투자를 충분히 실행하지 못하는 기업도 많다.

많은 경제학자는 지속 가능한 성장을 위해 단기 경기부양책뿐 아니라 물류 인프라 개선, 인력 양성, 연구개발에 대한 지속적 투자도 필요하다고 지적한다. 기업 수익을 안정시키려면 수요 회복만 기다릴 것이 아니라 공급망 재편과 업무 효율화도 함께 추진해야 한다.

2. Переведите текст с русского языка на корейский.

За последний год многие компании пересмотрели инвестиционные планы из-за высокой стоимости заемных средств и нестабильного внешнего спроса. Руководители предприятий стали осторожнее оценивать новые проекты и чаще направляют ресурсы не на расширение производства, а на модернизацию действующих мощностей. Главная цель таких решений — снизить операционные издержки и быстрее окупить вложения.

Одновременно бизнес активнее диверсифицирует поставщиков. Опыт последних лет показал, что зависимость от одного рынка или одного транспортного маршрута повышает коммерческие риски. Поэтому даже небольшие фирмы стараются создавать резервные цепочки поставок и поддерживать более высокий уровень складских запасов по критически важным позициям.

Эксперты отмечают, что в долгосрочной перспективе выиграют те компании, которые сочетают финансовую дисциплину с инвестициями в технологии и обучение персонала. Простое сокращение расходов дает временный эффект, тогда как рост производительности формирует более устойчивое конкурентное преимущество. Для экономики в целом это означает более медленный, но более качественный рост.

Приложение к рабочей программе
дисциплины (практики)

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы» (РУДН)

Экономический факультет

(наименование основного учебного подразделения)

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ)

Информационно-коммуникационные технологии в переводе

Рекомендована Комиссией РУДН по иностранным языкам для дополнительной профессиональной программы- программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Москва, 2025 г

Балльно-рейтинговая система оценки уровня знаний

Таблица соответствия баллов и оценок

Баллы БРС	Традиционные оценки РФ	Оценки ECTS
95 - 100	5	A
86 - 94		B
69 - 85	4	C
61 - 68	3	D
51 - 60		E
31 - 50	2	FX
0 - 30		F
51-100	Зачет	Passed

Правила применения БРС

- Раздел (тема) учебной дисциплины считается освоенной, если студент набрал более 50% от числа баллов, предусмотренных за данный раздел (тему).
- Студент не может быть аттестован по дисциплине, если им не освоены все темы всех разделов дисциплины.
- По решению преподавателя и с согласия студентов, не освоивших отдельные разделы (темы) изучаемой дисциплины, в течение учебного семестра могут быть повторно проведены мероприятия текущего контроля успеваемости или выданы дополнительные учебные задания по этим темам или разделам. При этом студентам за данную работу засчитывается минимально возможный положительный балл.
- При выполнении студентом дополнительных учебных заданий или повторного прохождения мероприятий текущего контроля, полученные им баллы засчитываются в конкретные темы. При этом итоговая сумма баллов не может превышать максимального количества баллов, установленного по данным темам.
- При подведении итогов семестровой промежуточной аттестации накопленные студентом баллы (по итогам семестра (модуля) и за аттестационные испытания) переводятся в традиционную оценку по четырехбалльной шкале (неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично) и в оценку ECTS (A, B, C, D, E, FX, F). Оценки «неудовлетворительно», «FX» и «F» в зачетную книжку не проставляются.
- Пользоваться мобильными телефонами и другими электронными техническими средствами во время занятий и при проведении текущего контроля успеваемости можно только с разрешения преподавателя.
- График проведения мероприятий текущего контроля успеваемости формируется в соответствии с календарным планом курса.
- Студенты обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем.
- Время, которое отводится студенту на выполнение мероприятия текущего контроля успеваемости, устанавливается преподавателем. По завершении отведенного времени студент должен сдать работу преподавателю, вне зависимости от того, завершена она или нет.
- Использование во время выполнения мероприятий текущего контроля успеваемости возможно только с разрешения преподавателя
- Отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости считается уважительным только в случае болезни студента, что подтверждается наличием у него медицинской справки, заверенной в КДЦ РУДН. Не позднее двух недель после выздоровления студент предъявляет справку преподавателю. В противном случае отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости признается не уважительным.
- Сдача мероприятий текущего контроля успеваемости по причине болезни студента проводится один раз в конце семестра (модуля) в день, установленный преподавателем.

- Итоговый контроль знаний проводится в форме теста и оценивается из 20 баллов независимо от оценки, полученной в модуле.
- Если в итоге за семестр (модуль) студент получил неудовлетворительную оценку, то студенту разрешается добор необходимого (до 51) количества баллов посредством повторного одноразового выполнения предусмотренных контрольных мероприятий (повторная переаттестация). Ликвидация задолженностей проводится по согласованию с деканатом в соответствии с действующими локальными нормативными актами.

Примеры заданий рубежной аттестации

1. Перевод текстов при помощи программы TRADOS с применением всех изученных команд меню TRADOS.

2. Настройка и использование средств рецензирования текста переведенного в TRADOS.

Примеры текстов

Английский язык

If you could do any job at all for one day, what would it be? An easy question to answer, you may think. But when Campaign for Learning, an education charity, said they would arrange for me to take on any job I wanted for a day, I was flummoxed.

Going through some newspapers, I found references to two studies: one suggesting that workers in Wales have the highest job satisfaction in Britain, another suggesting that company directors are the happiest among all professionals.

Which is why I drove to an engine plant in Wales last week to be a company director for a day. I arrived to meet Bob Murphy, the 42-year-old plant manager, at 9.30am. On the wall of his office, there was a picture of an eagle and the slogan: ‘Focus: If you chase two rabbits, both will escape.’ I explained how
I had chosen to spend the day at his plant.

Our first task was to attend a meeting of the senior team members who run the plant, which itself runs 24 hours a day, five days a week, producing 622,000 engines a year. A manager got the meeting rolling by saying: ‘The block and head CMMS went down late yesterday evening, which delayed the change of the VCT.’ I couldn’t understand a word of what they were talking about. After the meeting, Bob Murphy told me: ‘We are going to go for a walk around the plant now. I do three walks a day. I don’t think you can manage from a desk – the factory floor is where the action is.’

I thought these walks would last a few minutes each, but since the 25-year-old plant covers 6 hectares, they lasted some time longer – most of the day, in fact. They were interspersed with
various meetings about many things I did not understand.

Bythe end of the day at 4:30pm (or rather at the end of my day – Bob works from 5am to 6:30pm, and comes in at the weekends too), we must have walked five or six miles1. But in spite of the pain in my feet, I was glad I went for the Welsh factory option. It was nice to discover that there are some management jobs that do not simply involve chairing meetings and sitting at a computer screen. And it was interesting to meet so many people who seem to be content with the jobs they have.

Немецкий язык

Bitcoin überschreitet 100.000-Dollar-Marke

Gut 16 Jahre nach der Gründung des Bitcoin hat die Kryptowährung erstmals die Schwelle von 100.000 US-Dollar überwunden (преодолеть). Die älteste und bekannteste Digitalwährung kletterte in der Nacht zu Donnerstag stark nach oben. Zwischenzeitlich stand der Kurs bei 103.253 US-Dollar.
Die Investoren versprechen sich, dass der Wahlsieger Donald Trump eine kryptofreundliche Regulierung umsetzen wird (внедрять регулирование).
Zum jüngsten Kursanstieg trug auch die Tatsache bei, dass nach den Zulassungen von Bitcoin-ETFs in den USA Anfang Januar nun auch möglich ist, Bitcoin-Optionen zu handeln, also auf den weiteren Kursverlauf zu wetten. Damit können sich insbesondere größere Investoren beim Einstieg in den Bitcoin gegen fallende Kurse absichern.
Dafür benutzt man typischerweise sogenannte Put-Optionen, schließt also für kleines Geld eine Wette auf sinkende Kurse ab. Das ist seit diesem Mittwoch möglich. Zudem können Wetten auf steigende Kurse, sogenannte Call-Optionen, als weiteres Vehikel dafür verwendet werden, um mit noch höherem Risiko auf höhere Bitcoin-Preise zu wetten.
Verbraucherschützer warnen jedoch davor, unkritisch und vorschnell zu handeln. Ob sich der Bitcoin, Varianten davon oder andere Kryptowährungen mittelfristig als Alternative zu herkömmlichen Geldsystemen durchsetzen, könne niemand seriös vorhersagen, heißt es bei der Verbraucherzentrale.
Verbraucherschützer sehen mehrere Risiken, etwa massive Kursschwankungen bis hin zum Totalverlust sowie fehlende Sicherungssysteme. Deshalb sei der Bitcoin als Geldanlage für Verbraucherinnen und Verbraucher nicht zu empfehlen, erklärt die Verbraucherzentrale.

Испанский язык

Traducir el texto

EMPRESARIOS MEXICANOS PRETENDEN VENDER CAFÉ EN CHINA

La creciente popularidad del café en países como China, Tailandia, Indonesia y Malasia, han abierto grandes oportunidades para Café de México.
El mercado asiático es muy atractivo para diferentes industrias por su rápido crecimiento económico y el tamaño de su población. En lo que se refiere a la categoría de bebidas calientes, este mercado ha sido históricamente dominado por el té, pero desde hace unos años el consumo de café ha crecido mucho.
En Asia se espera que el consumo de café crezca a una tasa superior a 3,5% para el año próximo, continuando la tendencia positiva de los últimos años.
Algunos países asiáticos como Japón y Corea del Sur ya tienen una cultura de consumo de café bastante desarrollada. Y en otros mercados como Indonesia, Filipinas, Tailandia y Malasia, donde hace 20 años no existía una cultura de consumo, el café está popularizándose y creando nichos de mercado. China, por su elevada población y un crecimiento significativo del consumo de café, representa un gran mercado potencial. Empresas mexicanas, como Café Tostado de Exportación y Turín, pretenden entrar en el mercado de China, nación que prevé un crecimiento económico superior al 7%.
El consumo del aromático en esa nación asiática registra un incremento considerable, sobre todo en los jóvenes y el personal de oficinas financieras, por lo que Café Tostado ha iniciado ya las negociaciones respectivas para la introducción de su producto en China.
Además del café, la empresa mexicana pretende llegar al mercado chino con varias líneas de salsas picantes, luego de conocer que en ese país se consumen varios tipos de chile, según un artículo publicado en la revista Negocios.

Gabriel Bobadilla, encargado del sector de exportaciones de Café Tostado, destaca que las expectativas de la firma no se limitan solo al mercado chino, pues existen otros interesantes, como el de Singapur, Corea del Sur y Japón, en esta última nación, porque su población es una gran consumidora de café.

Asimismo, la empresa mexicana Turín, la cual exporta sus productos actualmente a Estados Unidos y participa en algunos países europeos, podría en un mediano plazo llegar al mercado chino.

Así lo considera Edgard Atristain, director de exportaciones de esta empresa, quien señala que la meta es ampliar sus mercados internacionales, al contar ya con seis años aproximadamente de exportar chocolates rellenos de licor.

Китайский язык

“大金砖合作”不断展现大气象

2025 年 01 月 08 日 05:59 | 来源：人民网—人民日报

历史创造了金砖，金砖也在创造着历史。金砖合作机制在新兴市场国家和发展中国家群体性崛起的澎湃大潮中诞生，逐步发展为促进“全球南方”团结合作的重要平台。成立近20年来，金砖国家人口已占全球近一半，经济总量占比超三成，对世界经济增长贡献率超过50%，是国际事务中一支积极、稳定、向善的力量。金砖大家庭的不断壮大，表明金砖合作机制的感召力和影响力不断彰显。马来西亚亚太“一带一路”共策会董事兼资深研究员邦恩·纳加拉表示：“金砖机制的存在和运作就是国际和平、合作与友好的强大象征。”

随着金砖大家庭的发展壮大，国际舆论中也出现了一些质疑、担心金砖合作的声音，这些杂音主要源于对金砖合作机制的偏见。金砖合作机制倡导开放包容、合作共赢，不搞阵营对抗，不针对第三方，为的是维护和平发展和普遍安全，推动共同发展和普遍繁荣。以金砖国家为代表的“全球南方”的崛起，有利于推进世界多极化和国际关系民主化，推动国际秩序朝着更加公正合理的方向发展。

Французский язык

Trois phases de la démarche marketing

Le marketing étant centré sur le client, la démarche se développe en trois phases : comprendre le client et le marché pour segmenter et définir le champ concurrentiel, s'adapter par un positionnement compétitif, agir sur le marché pour vendre.

Étudier le marché, sa structuration (la « ... », pour les spécialistes), identifier les attitudes et ... des consommateurs, telle est la première démarche du marketing, nécessaire pour *comprendre le client*. Parmi 1'éventail des comportements et des caractéristiques des acheteurs potentiels, il est nécessaire de mettre en évidence les groupes homogènes, ou ... de clientèle, d'évaluer leur importance et leur évolution possible. Il faut aussi définir un marché «pertinent»: local, régional, national, international. Une petite entreprise n'a pas forcément intérêt à grandir, car elle perdra la connaissance de sa clientèle et courra le risque de ne plus être en adéquation avec la ... . En revanche, une taille importante permet d'opérer sur plusieurs segments (ou subdivisions) de marchés, de mieux contrôler le terrain, d'avoir des possibilités de mieux négocier avec ses fournisseurs, de faire des économies d'échelle, et donc de mieux répondre aux clients sensibles aux prix bas.

Pour *s'adapter* l'homme de marketing définit les «créneaux» ou les «...» qu'il choisit de servir. II adapte en permanence le produit ou le service à vendre, fixe les prix en adéquation avec ce que le

marché est prêt à payer. Cela passe aussi par 1'adaptation de son mode de distribution et de sa ... de façon à être plus performant que les concurrents. Face aux ... et désirs des consommateurs, il se donne un avantage concurrentiel par le type de produit, le prix ou le service qui fera que c'est son offre qui sera choisie.

Agir c'est avoir une politique de produit, de vente et de communication qui permette à 1'entreprise d'atteindre ses objectifs : forte part de marché avec une politique de ... réduite ou part de marché plus petite mais avec des meilleures marges.

On peut agir sur l'offre par la politique de produit et de prix, par la politique de vente et de présence sur les ... .

On peut aussi agir sur la demande par la publicité, la ... , pour anticiper l'évolution du marché, gagner et conserver la confiance des consommateurs.

Японский язык

国際通貨基金（IMF）は17日、米首都ワシントンで運営方針を決める国際通貨金融委員会（IMFC）を開いた。世界経済について「成長は底堅いが、緊張も生じつつある」と盛り込んだ議長声明を公表した。地政学的な問題を巡って一部の国から反発があり、共同声明は出せなかった。

日本からは日銀の植田和男総裁が参加した。声明では米国の関税政策などを念頭に「貿易その他の分野における主要な政策転換は、不確実性を高めながら、世界のマーケットや政策枠組みを再構成しつつある」と指摘した。

17日記者会見したIMFのゲオルギエバ専務理事は、中国のレアアース（希土類）の輸出規制が実施されれば「世界経済に重大な影響を与えうる」と述べた。そのうえで米国との間で「緊張を緩和する合意が生まれることを強く望んでいる」と話した。

IMFCはロシアがウクライナに侵略を始めた後の2022年4月会合以降、8会合連続で共同声明を公表できていない。議長声明ではロシアのウクライナ侵略などを前提に、世界での戦争や紛争が「経済的にも多大なコストと重大な負のスピルオーバー（波及効果）を引き起こしている」と警鐘を鳴らした。

Корейский язык

오픈AI와 구글 등 AI 기업들이 인공지능(AI) 챗봇 1년 무료 이용 혜택을 주는 등 이용자 확보 경쟁을 벌이고 있다.

오픈AI는 지난 4일부터 인도에 저가 요금제인 '챗GPT 고(Go)'의 1년 무료 서비스를 시작했다. 챗GPT 고는 오픈AI가 지난 8월 인도에 출시한 저가 요금제다. 월 구독료가 기존 유료 모델(1999루피)보다 저렴한 399루피(약 6500원)다. AI 챗봇은 사용자가 챗봇과 대화를 나눌 때마다 비용이 발생한다. 오픈AI가 적자를 무릅쓰고 인도 내 서비스를 무료로 진행하는 것이다. 이 무료 서비스는 별도의 할인 코드를 입력할 필요도 없이 인도 거주자이면 혜택을 볼 수 있다.

구글과 퍼플렉시티도 인도에 무료 서비스를 진행 중이다. 구글은 지난달 인도 최대 통신 기업 릴라이언스 지오와 제휴해 제미나이 AI를 무료로 제공한다. 지오의 무제한 5G 요금제를 가입하면 18개월간 추가 비용 없이 구글 AI 챗봇 제미나이 2.5프로, 이미지 생성 AI 나노바나나, 영상 생성 AI 비오 3.1, 노트북 LM을 사용할 수 있다. 퍼플렉시티도 지난 7월 지오의 경쟁사인 통신사 바르티 에어텔과 협력해 3억6000만 가입자에게 1년간 퍼플렉시티 프로 구독을 무료로 제공하기로 했다.

AI 업체들이 인도에 무료 혜택을 잇따라 내놓는 가장 큰 이유는 인도의 막대한 인구 때문이다. 인도 전체 인구는 작년 기준 14억5000만명에 달한다. 그중 인터넷 이용자는 9억명 정도다. 이들은 대부분 24세 미만이다. AI 업체 입장에서 이들을 고정 사용자로 잡으면 향후 막대한 수익이 발생할 수 있다. 시장조사 업체 카운터포인트리서치의 타룬 파탁 연구원은

“인도인들에게 돈을 내라고 요구하기 전에 그들이 생성 AI에 푹 빠지도록 하는 것이 (오픈AI 등의) 계획”이라고 했다.

Приложение к рабочей программе
дисциплины (практики)

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы» (РУДН)

Экономический факультет

(наименование основного учебного подразделения)

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ)

Редактирование экономических текстов

Рекомендована Комиссией РУДН по иностранным языкам для дополнительной профессиональной программы- программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Москва, 2025 г

Балльно-рейтинговая система оценки уровня знаний

Таблица соответствия баллов и оценок

Баллы БРС	Традиционные оценки РФ	Оценки ECTS
95 - 100	5	A
86 - 94		B
69 - 85	4	C
61 - 68	3	D
51 - 60		E
31 - 50	2	FX
0 - 30		F
51-100	Зачет	Passed

Правила применения БРС

- Раздел (тема) учебной дисциплины считается освоенной, если студент набрал более 50% от числа баллов, предусмотренных за данный раздел (тему).
- Студент не может быть аттестован по дисциплине, если им не освоены все темы всех разделов дисциплины.
- По решению преподавателя и с согласия студентов, не освоивших отдельные разделы (темы) изучаемой дисциплины, в течение учебного семестра могут быть повторно проведены мероприятия текущего контроля успеваемости или выданы дополнительные учебные задания по этим темам или разделам. При этом студентам за данную работу засчитывается минимально возможный положительный балл.
- При выполнении студентом дополнительных учебных заданий или повторного прохождения мероприятий текущего контроля, полученные им баллы засчитываются в конкретные темы. При этом итоговая сумма баллов не может превышать максимального количества баллов, установленного по данным темам.
- При подведении итогов семестровой промежуточной аттестации накопленные студентом баллы (по итогам семестра (модуля) и за аттестационные испытания) переводятся в традиционную оценку по четырехбалльной шкале (неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично) и в оценку ECTS (A, B, C, D, E, FX, F). Оценки «неудовлетворительно», «FX» и «F» в зачетную книжку не проставляются.
- Пользоваться мобильными телефонами и другими электронными техническими средствами во время занятий и при проведении текущего контроля успеваемости можно только с разрешения преподавателя.
- График проведения мероприятий текущего контроля успеваемости формируется в соответствии с календарным планом курса.
- Студенты обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем.
- Время, которое отводится студенту на выполнение мероприятия текущего контроля успеваемости, устанавливается преподавателем. По завершении отведенного времени студент должен сдать работу преподавателю, вне зависимости от того, завершена она или нет.
- Использование во время выполнения мероприятий текущего контроля успеваемости возможно только с разрешения преподавателя
- Отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости считается уважительным только в случае болезни студента, что подтверждается наличием у него медицинской справки, заверенной в КДЦ РУДН. Не позднее двух недель после выздоровления студент предъявляет справку преподавателю. В противном случае отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости признается не уважительным.
- Сдача мероприятий текущего контроля успеваемости по причине болезни студента проводится один раз в конце семестра (модуля) в день, установленный преподавателем.

- Итоговый контроль знаний проводится в форме теста и оценивается из 20 баллов независимо от оценки, полученной в модуле.
- Если в итоге за семестр (модуль) студент получил неудовлетворительную оценку, то студенту разрешается добор необходимого (до 51) количества баллов посредством повторного одноразового выполнения предусмотренных контрольных мероприятий (повторная переаттестация). Ликвидация задолженностей проводится по согласованию с деканатом в соответствии с действующими локальными нормативными актами.

Примеры заданий рубежной аттестации

1. Сделайте правку предложенного текста на наличие орфографических ошибок.

2. Сделайте правку предложенного текста на наличие грамматических ошибок.

3. Сделайте правку предложенного текста на наличие логических ошибок.

Приложение к рабочей программе
дисциплины (практики)

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы» (РУДН)

Экономический факультет

(наименование основного учебного подразделения)

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ)

Подготовка к международным экзаменам

Рекомендована Комиссией РУДН по иностранным языкам для дополнительной профессиональной программы- программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Москва, 2025 г

Балльно-рейтинговая система оценки уровня знаний

Таблица соответствия баллов и оценок

Баллы БРС	Традиционные оценки РФ	Оценки ECTS
95 - 100	5	A
86 - 94		B
69 - 85	4	C
61 - 68	3	D
51 - 60		E
31 - 50	2	FX
0 - 30		F
51-100	Зачет	Passed

Правила применения БРС

- Раздел (тема) учебной дисциплины считается освоенной, если студент набрал более 50% от числа баллов, предусмотренных за данный раздел (тему).
- Студент не может быть аттестован по дисциплине, если им не освоены все темы всех разделов дисциплины.
- По решению преподавателя и с согласия студентов, не освоивших отдельные разделы (темы) изучаемой дисциплины, в течение учебного семестра могут быть повторно проведены мероприятия текущего контроля успеваемости или выданы дополнительные учебные задания по этим темам или разделам. При этом студентам за данную работу засчитывается минимально возможный положительный балл.
- При выполнении студентом дополнительных учебных заданий или повторного прохождения мероприятий текущего контроля, полученные им баллы засчитываются в конкретные темы. При этом итоговая сумма баллов не может превышать максимального количества баллов, установленного по данным темам.
- При подведении итогов семестровой промежуточной аттестации накопленные студентом баллы (по итогам семестра (модуля) и за аттестационные испытания) переводятся в традиционную оценку по четырехбалльной шкале (неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично) и в оценку ECTS (A, B, C, D, E, FX, F). Оценки «неудовлетворительно», «FX» и «F» в зачетную книжку не проставляются.
- Пользоваться мобильными телефонами и другими электронными техническими средствами во время занятий и при проведении текущего контроля успеваемости можно только с разрешения преподавателя.
- График проведения мероприятий текущего контроля успеваемости формируется в соответствии с календарным планом курса.
- Студенты обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем.
- Время, которое отводится студенту на выполнение мероприятия текущего контроля успеваемости, устанавливается преподавателем. По завершении отведенного времени студент должен сдать работу преподавателю, вне зависимости от того, завершена она или нет.
- Использование во время выполнения мероприятий текущего контроля успеваемости возможно только с разрешения преподавателя
- Отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости считается уважительным только в случае болезни студента, что подтверждается наличием у него медицинской справки, заверенной в КДЦ РУДН. Не позднее двух недель после выздоровления студент предъявляет справку преподавателю. В противном случае отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости признается не уважительным.
- Сдача мероприятий текущего контроля успеваемости по причине болезни студента проводится один раз в конце семестра (модуля) в день, установленный преподавателем.

- Итоговый контроль знаний проводится в форме теста и оценивается из 20 баллов независимо от оценки, полученной в модуле.
- Если в итоге за семестр (модуль) студент получил неудовлетворительную оценку, то студенту разрешается добор необходимого (до 51) количества баллов посредством повторного одноразового выполнения предусмотренных контрольных мероприятий (повторная переаттестация). Ликвидация задолженностей проводится по согласованию с деканатом в соответствии с действующими локальными нормативными актами.

Примеры заданий рубежной аттестации

Английский язык

LISTENING TEST

Task 1. Listen to the dialogue. Then choose the correct answer to each question.

What's in Your Office?

David: I've got a new office now…
Maria: That's great! Congratulations.
David: I'll need a desk and some cabinets. How many cabinets are there in your office?
Maria: I think there are four cabinets in my office.
David: And do you have any furniture in your office? I mean other than the chair at your desk.
Maria: Oh yes, I've got a sofa and two comfortable armchairs.
David: Are there any tables in your office?
Maria: Yes, I've got a table in front of the sofa.
David: Is there a computer in your office?
Maria: Oh yes, I keep a laptop on my desk next to the phone.
David: Are there any flowers or plants in your office?
Maria: Yes, there are a few plants near the window.
David: Where's your sofa?
Maria: The sofa is in front of the window, between the two armchairs.
David: Thanks a lot for your help Janet. This gives me a good idea of how to arrange my office.
Maria: My pleasure. Good luck with your decorating!

1. David has just received a new job.
a) True
b) False
c) Didn't Say

2. David is sure he will need some cabinets in his new office.
a) True
b) False
c) Didn't Say

3. Maria thinks it is a good idea to have comfortable furniture in an office.
a) True
b) False
c) Didn't Say

4. David is surprised that Maria keeps coffee on her table.

a) True
b) False
c) Didn't Say

5. Maria keeps a computer next to her telephone.
a) True
b) False
c) Didn't Say

READING TEST

Task 1. Read the texts and say which sentence in each passage is different in meaning.

Passage 1
(I) Biologists have made various studies of living organisms. (II) First of all, they have classified them on the basis of their structure. (III) They have divided them into two classes, the single-celled organisms and the many-celled organisms. (IV) In almost all plants and animals, the individual cells have different functions. (V) For instance, bacteria and algae are single-celled, while insects, fish and flowering plants are many-celled.
Passage 2
(I) Cyclones are constantly recurring fact of life in Bangladesh. (II) But the one that hit the country on 29 April 1991 was the worst for a decade. (III) However, controlling the flow of water can reduce the risks of floods. (IV) Within hours, 130.000 people were dead and four million people were homeless. (V) Conditions were so bad that, only a week after the cyclone, many felt that the dead, not the living, were the fortunate ones.
Passage 3
(I) It is common for a liquid to turn into a vapour when heated. (II) It is less common for a solid substance to turn directly into a vapour without ever going through a liquid stage. (III) The best known example of this latter process is solid carbon dioxide, which has the appearance of cloudy ice. (IV) When this is heated, it doesn't turn into liquid but to gas. (V) Indeed, nuclear reactions involving certain substances are highly complex and unpredictable.
Passage 4
(I) In the universe, hydrogen is apparently the most abundant of all the elements. (II For instance, analysis of the light emitted by stars indicates that most stars are predominantly hydrogen. (III) Molecular hydrogen is the lightest of all gases. (IV) Similarly, of the sun's mass, approximately 90 % is hydrogen. (V) However, hydrogen is much less abundant on the earth.
Find the correct answer. To see the explanations, click the "Comment" button under each question.

Task 2. Read the passage and choose the best option in the tasks below.

Researches suggest that there are creatures that do not know what light means at the bottom of the sea. They don't have either eyes or ears; they can only feel. There is no day or night for them. There are no winters, no summers, no sun, no moon, and no stars. It is as if a child spent its life in darkness in bed, with nothing to see or hear. How different our own life is! Sight shows us the ground beneath our feet and the heavens above us - the sun, moon, and stars, shooting stars, lightning, and the sunset. It shows us day and night. We are able to hear voices, the sound of the sea, and music. We feel, we taste, we smell. How fortunate we are!

1. Judging from the passage, we can say that this story is mainly about ..... .

a) life of sea creatures at the bottom of the sea

b) how changes in the seasons are perceived by the deep-sea creatures
c) how wonderful our lives were and will be
d) the differences among creatures of the earth and those of the sea
e) the superiority of human beings over some creatures in terms of senses

2. We discover that the sea creatures in the story ..... .

a) have the same senses that we do
b) have no sense of hearing as well as sight
c) hear the sounds of the ocean
d) live in darkness because no light reaches to the bottom
e) do not hear the sound of sea as they are accustomed to it

3. In the passage a child in darkness is likened to ..... .

a) someone who lives where there are no seasons
b) an animal without the sense of touch
c) a sea creature with no seeing or hearing ability
d) a deaf child unaffected by the environment
e) a perfect sleeper, for there is no sound around to hear

WRITING TEST

Write a letter of enquiry to the Woolen Company, asking for patterns of cloth for men's suits.

Критерии оценки ответа

Письмо – 10 баллов

SPEAKING TEST

Discuss the importance of scenario planning with your partner.

Типовые задания

Read the text and then choose the best option in the tasks below.

The Carpet Fitter

Eddie was a carpet fitter, and he hated it. For ten years he had spent his days sitting, squatting, kneeling or crawling on floors, in houses, offices, shops, factories and restaurants. Ten years of his life, cutting and fitting carpets for other people to walk on, without even seeing them. When his work was done, no-one ever appreciated it. No- one ever said "Oh, that's a beautiful job, the carpet fits so neatly." They just walked all over it. Eddie was sick of it.

He was especially sick of it on this hot, humid day in August, as he worked to put the finishing touches to today's job. He was just cutting and fixing the last edge on a huge red carpet which he had fitted in the living room of Mrs. Vanbrugh's house. Rich Mrs. Vanbrugh, who changed her carpets every year, and always bought the best. Rich Mrs. Vanbrugh, who had never even given him a cup of tea all day, and who made him go outside when he wanted to smoke. Ah well, it was four o'clock and he had nearly finished. At least he would be able to get home early today. He began to day-dream about the weekend, about the Saturday football game he always played for the local team, where he was known as "Ed the Head" for his skill in heading goals from corner kicks.

Eddie sat back and sighed. The job was done, and it was time for a last cigarette. He began tapping the pockets of his overalls, looking for the new packet of Marlboro he had bought that morning. They

were not there.

It was as he swung around to look in his toolbox for the cigarettes that Eddie saw the lump. Right in the middle of the brand new bright red carpet, there was a lump. A very visible lump. A lump the size of -- the size of a packet of cigarettes.

"Blast!" said Eddie angrily. "I've done it again! I've left the cigarettes under the blasted carpet!"

He had done this once before, and taking up and refitting the carpet had taken him two hours. Eddie was determined that he was not going to spend another two hours in this house. He decided to get rid of the lump another way. It would mean wasting a good packet of cigarettes, nearly full, but anything was better than taking up the whole carpet and fitting it again. He turned to his toolbox for a large hammer.

Holding the hammer, Eddie approached the lump in the carpet. He didn't want to damage the carpet itself, so he took a block of wood and placed it on top of the lump. Then he began to beat the block of wood as hard as he could. He kept beating, hoping Mrs. Vanbrugh wouldn't hear the noise and come to see what he was doing. It would be difficult to explain why he was hammering the middle of her beautiful new carpet.

After three or four minutes, the lump was beginning to flatten out. Eddie imagined the cigarette box breaking up, and the crushed cigarettes spreading out under the carpet. Soon, he judged that the lump was almost invisible. Clearing up his tools, he began to move the furniture back into the living room, and he was careful to place one of the coffee tables over the place where the lump had been, just to make sure that no-one would see the spot where his cigarettes had been lost. Finally, the job was finished, and he called Mrs. Vanbrugh from the dining room to inspect his work.

"Yes, dear, very nice," said the lady, peering around the room briefly. "You'll be sending me a bill, then?"

"Yes madam, as soon as I report to the office tomorrow that the job is done." Eddie picked up his tools, and began to walk out to the van. Mrs. Vanbrugh accompanied him. She seemed a little worried about something.

"Young man," she began, as he climbed into the cab of his van, laying his toolbox on the passenger seat beside him, "while you were working today, you didn't by any chance see any sign of Armand, did you? Armand is my parakeet. A beautiful bird, just beautiful, such colors in his feathers... I let him out of his cage, you see, this morning, and he's disappeared. He likes to walk around the house, and he's so good, he usually just comes back to his cage after an hour or so and gets right in. Only today he didn't come back. He's never done such a thing before, it's most peculiar..."

"No, madam, I haven't seen him anywhere," said Eddie, as he reached to start the van.

And saw his packet of Marlboro cigarettes on the dashboard, where he had left it at lunchtime....

And remembered the lump in the carpet....

And realised what the lump was....

And remembered the hammering....

And began to feel rather sick....

1. Why did Eddie hate being a carpet-fitter?

a) The pay was too low.
b) He didn't like working alone.
c) No-one appreciated his work.
d) He couldn't smoke on the job.

2. What did Eddie think of Mrs. Vanbrugh?

a) She was a kind, thoughtful lady.
b) She was rich and selfish.
c) She was always losing things.
d) She had good taste in furniture.

3. Why was Eddie called "Ed the Head" by his friends?

a) Because he was such an intelligent carpet-fitter.
b) Because he had a large head.
c) Because he was very proud and self-important.
d) Because of his footballing skills.

4. What did Eddie want to do when he had finished fitting the carpet?
a) have a cigarette
b) hammer the carpet flat
c) look for Mrs. Vanbrugh's lost bird
d) start work in the dining room

5. Why didn't Eddie remove the carpet to take out the thing that was causing the lump?
a) He couldn't take the carpet up once he had fitted it.
b) He didn't need the cigarettes because he had some more in the van.
c) It would take too long to remove the carpet and re-fit it.
d) He intended to come back and remove the lump the next day.

6. What did Eddie do with the hammer?
a) hammered nails into the lump
b) fixed the coffee table
c) left it under the carpet
d) flattened the carpet

7. What was Mrs. Vanbrugh worried about?
a) Her bird was missing.
b) She thought the carpet was going to be too expensive.
c) She thought Eddie had been smoking in the house.
d) She couldn't find her husband Armand.

8. What was really under the carpet?
a) the cigarettes
b) Eddie's toolbox
c) nothing
d) the missing bird

9. "Eddie was determined...." means that he:
a) had no idea
b) decided for sure
c) felt very angry
d) couldn't decide

10. "Peculiar" in the sentence "He's never done such a thing before, it's most peculiar..." means:
a) normal
b) like a bird
c) difficult
d) strange

Немецкий язык

Немецкий язык

I. Аудирование

Hören Sie den folgenden Dialog. Beantworten Sie folgenden Fragen:

1. Was macht die Bank, wenn man das Konto weit überzogen hat?
2. Was hat Kunz gemacht, um Zeit zu gewinnen?
3. Was kann geschehen, wenn Kunz und Hinz schnell etwas nicht einfallen lassen?
4. Warum siht Kunz die Situation nicht pessimistisch?

Hinz und Kunz haben sich zusammen selbständig gemacht. Aufgrund einer zeitweisen Auftragsflaute sind sie derzeit in finanziellen Schwierigkeiten.

Hinz: *(aufgebracht, vorwurfsvoller Tonfall)* Ich hab's doch schon die ganze Zeit gesagt: Lange macht die Bank das nicht mehr mit. Wir haben das Konto schon wieder seit zwei Monaten weit überzogen. Und wenn wir Pech haben, zahlt die Bank uns jetzt keine müde Mark mehr aus. Keine Rechnungen. Keine Leasingraten. Keine Löhne. Dann können wir unsere Angestellten nächste Woche nach Hause schicken. Aus. Vorbei der Traum vom Unternehmerleben.
Kunz: *(fällt ihm ins Wort)* Mensch, jetzt hör' doch auf und mach' hier keine Panik. Ich kann's doch auch nicht ändern. Ich hab' in den letzten Monaten fast jede Rechnung erst auf den letzten Drücker bezahlt, um Zeit zu gewinnen.
Hinz: Was hat der von der Bank denn gestern genau gesagt am Telefon, als du den Termin gemacht hast?
Kunz: Das hab' ich dir doch schon alles erzählt. *(etwas leiernder Tonfall)* Wir hätten unser Limit von hundertfünfzigtausend Mark schon fast um fünfzigtausend überschritten. Und er käme jetzt langsam an die Grenze dessen, was er noch vor seinem Chef vertreten könne, oder so ähnlich hat er sich ausgedrückt. Wir müßten uns jetzt ganz schnell was einfallen lassen, sonst *(stockt)*
Hinz: Ja, was sonst? Na sag schon!
Kunz: Sonst müßten wir wohl grundsätzlich über unsere Geschäftsbeziehung nachdenken.
Hinz: *(fällt ihm ins Wort)* Na, dann ist doch wohl alles klar: Die kündigen uns den Kredit.
Kunz: *(aufbrausend)* Ach, gar nichts ist klar. Du kennst doch unseren Auftragsstand. Das Geld kommt doch in ein, zwei Monaten rein und dann können wir den Kontokorrentkredit wieder abbauen. Die Bank muß uns nur noch ein paar Wochen Zeit geben, dann – dann kriegen wir das wieder in den Griff.

II. Чтение

Aufgabe 1.
Im täglichen Zahlungsverkehr wird normalerweise bar oder per Scheck gezahlt. Wer also morgens seine Brötchen holt, legt sein Geld bar auf die Ladentheke, wer eine größere Anschaffung tätigt, zahlt meistens per Scheck oder Kreditkarte.
In der Wirtschaft, um es genau zu sagen, unter Kaufleuten wird das meistens anders gemacht. Dort werden Rechnungen geschrieben; mit dieser Rechnung werden dann Zahlungsziele, also bestimmte Termine vereinbart, bis zu denen gezahlt werden muß.
Sofortige Barzahlung bei Lieferung ist eine Ausnahme. Auf diese Weise gewähren
Handel, Industrie und auch Dienstleistungsunternehmen Lieferantenkredite. Die Summe dieser Kredite, die mittlerweile jährlich eine Höhe von mehreren Hundert Milliarden DM erreicht, ist höher als alle kurzfristigen Bankkredite zusammen. Während Bankkredite meistens gut abgesichert sind, ist für die Lieferantenkredite jedoch meist der sogenannte Eigentumsvorbehalt der einzige Schutz. Eigentumsvorbehalt bedeutet, dass der Lieferant bis zur vollständigen Bezahlung Eigentümer der Ware bleibt. Da schon der Aufbau der Geschäftsverbindung viel Geld kostet, und der Verlust bei einer Insolvenz oder Pleite des belieferten Unternehmens um so größer ist, sichern sich die liefernden Unternehmen ab.

Bitte lesen Sie den Text und entscheiden Sie, ob die nachstehenden Informationen richtig oder falsch sind.

	richtig	falsch
Kleine Einkäufe werden in der Regel bar bezahlt.		
Unter Kaufleuten werden Zahlungsfristen, bis zu denen gezahlt werden muß, gewährt.		
Diese Lieferantenkredite sind meistens genauso gut wie Bankkredite abgesichert.		
Neben dem Eigentumsvorbehalt gibt es viele andere Schutzformen für Lieferanten.		

Aufgabe 2.
Lesen Sie den Text.

Definitionen des Projektbegriffes

In der DIN 69901 wird Projektmanagement definiert als die „Gesamtheit von Führungsaufgaben, -organisationen, -techniken und -mitteln für die Abwicklung eines Projektes". Der Projektbegriff wird damit schon vorausgesetzt. Wir können uns an dieser Stelle diese Definition ebenso zu eigen machen. Sie ist mit dem vorstehend umrissenen Projektbegriff und dem Management-Begriff kompatibel.

Diese Definition setzt mehr oder weniger explizit bereits den Aufgabenbegriff voraus. Eine Aufgabe definiert sich aber aus einer Anforderung, also einer Zielvorstellung. Projekte haben Ziele. Das ist besonders in Zeiten

- gesättigter Märkte,
- höherer Kundenerwartungen und -anforderungen und
- größerer Konkurrenz

wichtig, denn Kundenanforderungen zu erfüllen wird schwieriger und risikoreicher. Es wird immer leichter, einen Kunden zu verlieren, und die Investition in die Gewinnung neuer Kunden wird größer. Das gilt besonders

- im Dienstleistungsbereich, weil man Fehler dort i.d.R. nicht vor den Augen des Kunden verstecken kann („uurze Wertkette") und
- bei Versorgungsunternehmen wie etwa Stadtwerken, Internet- oder Telefonnetzbetreibern, weil dort das Funktionieren des Systems den Kunden nicht zufrieden macht, sondern als selbstverständlich vorausgesetzt wird, Fehler und Störungen jedoch sogleich zu Beschwerden und Unzufriedenheit führen.

Dies erklärt die große Nähe zwischen Projektmanagement und Qualitätsmanagement. Das Qualitätsmanagement ist bedient sich nicht ohne guten Grund immer mehr der Formen des Projektmanagements, und Projekte haben immer mehr Qualitätsstandards. Das an gleicher Stelle zu findende Material über Qualitätsmanagement sollte also ggfs. zusammen mit diesem Werk studiert werden. Die Terminologie im Bereich des Projektmanagements weist daher nicht ohne guten Grund Überschneidungen mit der im Bereich des Qualitätsmanagements auf. Wir werden gleichwohl „typische" qualitätsbezogene Begriffe an dieser Stelle aus Platzgründen nicht mehr selbständig definieren, sondern voraussetzen. Der Leser mag sie in meinem Lexikon für Rechnungswesen und Controlling oder in dem erwähnten Material über Qualitätsmanagement nachschlagen.

Finden Sie im Text nötige Informationen:

1. Mit welchen Begriffen ist die Difinition des Projektmanagements verbunden?
2. Wann ist die Zielvorstellung besonders wichtig?
3. In welchen Bereichen wird die Investition in die Gewinnung neuer Kunden größer?

4. Welchen Zusammenhang gibt es zwischen Projektmanagement und Qualitätsmanagement?

Augabe 3.
Fassen Sie den folgenden Text kurz auf Russisch.

Weltgrößte Industrieschau gewinnt Aussteller zurück

Die größte Industrieausstellung der Welt feiert ein grandioses Comeback: Die Zahl der angemeldeten Unternehmen für die Hannover Messe im April ist auf einem Hochstand angelangt. Der Veranstalter spricht bereits von einer Schau der Superlative.

Hannover - Die Hannover Messe ist so etwas wie ein Gradmesser für die Konjunktur - dementsprechend gut sieht es in diesem Jahr aus: Die Veranstalter der in zwei Wochen beginnenden weltgrößten Industrieschau rechnen mit einer Schau der Superlative. "Wir erwarten die stärkste Hannover Messe seit zehn Jahren", sagte der Deutsche-Messe-Chef, Wolfram von Fritsch, am Dienstag in Hannover.

Die Schau sei deutlich größer als die Veranstaltung 2009. Angekündigt haben sich 6500 Unternehmen aus 65 Ländern. Rund die Hälfte der Aussteller kommt aus dem Ausland. Zu den größten Ausstellerländern zählen China, Italien, Frankreich, die Türkei und die Schweiz. Bei der vergleichbaren Messe vor zwei Jahren hatten 6150 Aussteller aus 61 Nationen ihre Produkte präsentiert.

Die diesjährige Hannover Messe zeige sich "außerordentlich kraftvoll", sagte Fritsch. Schwerpunktthema der Schau sei Smart Efficiency, darunter versteht man unter anderem effiziente Produktionsprozesse. Die Stimmung bei den Unternehmen sei angesichts solider Wachstumsprognosen bestens. Neben der ungebrochenen Innovationskraft der Industrie werde die Messe auch zeigen, dass für viele gesamtgesellschaftliche Herausforderungen schon jetzt einsatzfähige Lösungen vorhanden seien, sagte Fritsch. Als Beispiele nannte er Mobilität, Klimaschutz und Ressourceneffizienz.

Frankreich ist Partnerland

Auf rund 230.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche werden nach Veranstalterangaben mehr als 5000 Innovationen aus allen Industriebereichen gezeigt. Partnerland der diesjährigen Schau ist Frankreich. Deshalb wird Kanzlerin Angela Merkel (CDU) die Messe gemeinsam mit dem französischen Premierminister Francois Fillon am 3. April eröffnen.

Unter dem Motto "Innovation für ein nachhaltiges Wachstum" stellen mehr als 230 französische Aussteller technische Innovationen vor. Frankreichs Botschafter in Deutschland, Maurice Gourdault-Montagne, betonte, die deutsch-französische Zusammenarbeit sei von zentraler Bedeutung, um die Industrie in Europa weiterzuentwickeln und nachhaltiges Wachstum zu gewährleisten: "Dabei setzen wir auf Technologie und Innovation - das ist eine Stärke unserer Länder und das trägt zur Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Europa bei."

III. Письмо

Für Kunden wird es immer wichtiger zu wissen, wie stark eine Ware Mensch und Natur belastet. Im Internet entstehen gerade bequeme Angebote, die Ökobilanzen verschiedener Produkte miteinander zu vergleichen. Erklären Sie, wie visionäre Führungskräfte diesen Trend nutzen können.

IV. Говорение

Der demografische Wandel stellt Industriestaaten vor große Herausforderungen. Doch auch in jungen Nationen müssen Manager auf das Problem einer alternden Bevölkerung reagieren und auf einhergehende Risiken reagieren. So manches Unternehmen tut dies vorbildlich, wie ausgewählte Beispiele zeigen.

Bisher schien der demografische Wandel nur ein Problem von Industrieländern wie Deutschland oder Japan zu sein. Doch auch vermeintlich junge Nationen wie Brasilien, die Türkei und China werden in den kommenden Jahren mit einer schnell alternden Bevölkerung leben müssen. Das zeigte sich, als wir demografische Risikoprofile von 15 großen Volkswirtschaften erstellten. Diese Veränderungen treffen die Branchen unterschiedlich hart, wie das Beispiel Deutschland

veranschaulicht (*siehe Grafiken*).
Besprechen Sie im Dialog mögliche Risiken und wie sich den Risiken erfolgreich vorbeugen lässt.
V. Перевод
Die Zielfindung kann nach der jeweils vorhandenen Situation differenziert werden. Für jeden Situationstyp unterscheidet man traditionelle und zeitgemäße Verfahren.
Eine programmierte Situation ist eine Routineaufgabe. Obwohl das Projekt selbst als grundsätzlich neue Aufgabe definiert ist, können Teilvorgänge programmiert, d.h., routinemäßig sein. Traditionelle Methoden der Zielfindung in programmierten Situationen sind etwa „Gewohnheit“, „Büroroutine“ oder standardisierte, überlieferte Arbeitsverfahren. Zeitgemäßer wären zumeist auf der mathematischen Optimierungsrechnung basierende Auswertungsverfahren, die ein gegebenes Gleichungssystem auf eine Zielvariable hin optimieren.

Испанский язык

I. Escuchar el texto y llenar los huecos

Afortunadamente ya no trabajamos de sol a sol. Y aunque la mayoría de los seres humanos suele _____ maldiciones a su despertador, nadie quiere volver a la interminable jornada de antaño.
Los horarios _____ del pasado ya forman parte de la historia, y hoy la ley garantiza al trabajar un máximo en su jornada laboral (40 horas semanales en España), un límite del trabajo diario (_____) y unas vacaciones anuales retribuidas (_____).
La legislación laboral plantea otros topes, como el descanso mínimo de 12 _____ entre jornadas y un día y medio por semana, o la pausa no inferior a 15 minutos. Sin embargo, y eso también ocurre con el salario, el tiempo de trabajo vigente en cada empresa depende de cada convenio colectivo y del acuerdo que establece el empresario con sus empleados.

(Al día. Curso de español para negocios. Gisele Prost. ELE)

II. Leer el texto

GERNCIA Y GERENTE

Crosby (1988) define a la gerencia como "el arte de hacer que las cosas ocurran". Por su parte Krygier (1988) la define como un cuerpo de conocimientos aplicables a la dirección efectiva de una organización. En la actualidad, existe consenso, entre muchos autores, al señalar que el término gerencia se puede definir como un proceso que implica la coordinación de todos los recursos disponibles en una organización (humanos, físicos, tecnológicos, financieros), para que a través de los procesos de: planificación, organización, dirección y control se logren objetivos previamente establecidos. De esta manera se puede distinguir tres aspectos claves al definir la gerencia como proceso: en primer lugar, la coordinación de recursos de la organización; segundo la ejecución de funciones gerenciales o también llamadas administrativas como medio de lograr la coordinación y, tercero, establecer el propósito del proceso gerencial; es decir el dónde queremos llegar o que es lo que deseamos lograr. Antes de seguir adelante es necesario saber por qué y cuándo es necesaria la gerencia, qué hace y cómo lo hace.

La gerencia es responsable del éxito o fracaso de una empresa, es indispensable para dirigir los asuntos de la misma. Siempre que exista un grupo de individuos que persigan un objetivo, se hace necesario , para el grupo, trabajar unidos a fin de lograr el mismo. Por otra parte los integrantes del grupo deben subordinar, hasta cierto punto, sus deseos individuales para alcanzar las metas del grupo, y la gerencia debe proveer liderazgo para la acción del grupo. Al analizar las funciones gerenciales encontramos la respuesta al qué hace la gerencia. Cuando estudiamos la gerencia como una disciplina académica, es necesario considerarla como un proceso el cual puede ser descrito y analizada en términos de varias funciones fundamentales. En ese sentido Sisk y Sverdlik (1976)

señalan que al describir y estudiar cada función del proceso separadamente, podría parecer que el proceso gerencial es una serie de funciones separadas, cada una de ellas ajustadas y encajadas en un compartimiento aparte, sin embargo esto no es así, aunque el proceso, para que pueda ser bien entendido, debe ser subdividido, y cada parte que lo compone discutida separadamente en la práctica, un gerente puede (y de hecho lo hace con frecuencia) ejecutar simultáneamente, o al menos en forma continuada, todas o algunas de las cuatro funciones: planeamiento, organización, dirección y control.

Ejercicio 1. Decir si las siguientes frases son verdaderas o falsas (V/F).

1. Según Crosby de los la gerencia como "el arte de dirigir las cosas".†
2. Los integrantes del grupo deben cumplir sus deseos individuales sin importar las metas del grupo. †
3. Debemos ver la gerencia como un proceso el cual puede ser descrito y analizada en términos de varias funciones fundamentales.†

Ejercicio 2. Escribe la información que falta

1. De esta manera se puede distinguir tres aspectos claves al definir la gerencia como proceso: la coordinación de recursos de la organización; la ejecución de funciones administrativas como medio de lograr la coordinación y establecer que es lo que deseamos _____.
2. La gerencia es responsable del éxito o fracaso de una empresa, es indispensable para _____.

3. Qué funciones debe ejecutar el gerente: planeamiento, organización, _____ y control.

III. Leer el texto, hacer el resumen (qué temas trata el autor, qué argumentos agrega)
Latinoamérica inunda de flores a Estados Unidos

Las flores que se entregan los enamorados en el Día de San Valentín llegan principalmente de Colombia y Ecuador en un volumen que aumenta cada año por su calidad y precios.Desde finales de enero las floristerías estadounidenses comienzan a hacer sus pedidos internacionales para cubrir la inmensa demanda de flores que se produce para celebrar el Día de San Valentín, que el año pasado alcanzó los 130 millones de unidades.

El 85 por ciento de toda esas flores son traídas por la compañía de paquetería UPS desde Latinoamérica, especialmente de Colombia y Ecuador, hasta su terminal en el aeropuerto de Miami. "En apenas 24 horas transportamos cientos de miles de flores diariamente desde las fincas de los campesinos en Colombia, Ecuador y otros países de sur y Centroamérica hasta EEUU", dijo a EFE José Acosta, vicepresidente de Operaciones de UPS Américas.

Agregó que tan sólo el año pasado para esta fecha "trajimos alrededor de siete millones de libras de flores, que representan como 45 millones de dólares en ventas, y este año esperamos transportar igual o mayor cantidad".

Para que se tenga una idea de la "inundación" de flores que envía Latinoamérica para el día del amor, alineadas verticalmente se podría hacer una línea capaz de darle la vuelta 50 veces al territorio de EEUU, casi una vez por semana al año.

Acosta explicó que UPS recoge las flores directamente de las fincas, donde los campesinos las empaquetan en cajas en las que se despliegan envueltas en papeles especiales para que conserven su frescura.

Inmediatamente son llevadas a los aeropuertos, donde se embarcan en contenedores especiales en forma de iglús, en aviones equipados con refrigeradores para mantenerlas a una temperatura óptima de entre 30 y 40 grados Fahrenheit.

Al llegar al aeropuerto de Miami se pasan por controles de aduana y se colocan en inmensos refrigeradores, donde son recogidas por los importadores.

En casos especiales, el mismo transportista las entrega directamente a las floristerías o a clientes particulares, e incluso enamorados "en emergencia" podrían usar los servicios de esta compañía con una orden un día antes para que no le falten flores a su amada.

IV. Escribir cómo entiendes "*Dejarse llevar por la corriente*"

Creo que ...

V. Cuenta ¿Por qué y cuándo es necesaria la gerencia?

VI. Hacer la traducción

Cuando la gerencia es vista como un proceso la planificación es la primera función que se ejecuta. Una vez que los objetivos han sido determinados, los medios necesarios par lograr esos objetivos son presentados como planes. Estos planes determinan el curso de la organización y proveen una base para estimar el grado de éxito probable en el logro de los objetivos. Para poder llevar a la práctica y ejecutar los planes, una vez que éstos han sido preparados, es necesario crear una organización la cual señale una estructura de funciones y una división del trabajo. Es función de la gerencia determinar el tipo de organización requerido para llevar adelante la realización de los planes elaborados. La clase de organización que se haya establecido determina, en gran medida, el que los planes sean apropiada e integralmente ejecutados. La tercera función gerencial, es la dirección considerada como una actividad que tiene que ver con los factores humanos de la organización la cual envuelve los conceptos de: liderazgo, toma de decisiones, motivación y comunicación. La última fase del proceso gerencia es el control, la cual tiene como propósito inmediato medir, cualitativamente y cuantitativamente, la ejecución en relación con los patrones de actuación, y como resultado de esta comparación, determinar si es necesario tomar acciones correctivas que encaucen la ejecución en línea con las normas establecidas.

Итальянский язык

2. Scegli il punto giusto per ogni phrase.

4) Se vuoi crescere come manager, devi colmare sempre le tue aree di incompetenza, devi imparare costantemente cose nuove e adattarti con personalità al lavoro che ... .
   d) hai svolto
   e) svolgi
   f) svolge
5) Ove ciò accadesse non otterresti nient'altro che ferire l'amor proprio del tuo collaboratore e farlo allontanare ... te.
d) da
e) verso
f) a
6) Interessatevi dei vostri collaboratori e riceverete in cambio la ... ammirazione e fedeltà..
d) loro
e) sua

f) vostra

2. Ascoltare

Ascoltate il testo e completate le phrasi (aggiungete le parole mancanti).

Quest' anno il premio "Manager di successo" va a Tano Coppola. Tano Coppola comincia a lavorare gia' da bambino nell'_____ del padre, la *Coppola & Figli*. La *Coppola & Figli* e' una piccola societa' a conduzione familiare, che produce borse in pelle. Anche se l' azienda del padre e' molto piccola, Tano dice sempre che e' stata un ottima scuola per lui.

Alla morte del padre, il nostro manager dell'anno decide di prendere la sua piccola parte di eredita' e di emigrate al Nord. Dopo pochi anni usa i soldi dell'eredita e _____ insieme ad un amico la *Nonsoloborse*, una piccola societa' a limitata che produce ed esporta accessori in pelle.

Dopo poco tempo, in seguito a disaccordi sulla _____agli utili, I due amici decidono di separarsi e di creare ognuno una societa' propria.

Tano fondacosi una societa per azioni che produce articoli in pelle *su* grande scala (la *Pelli Tano Spa*). Il resto della storia e' noto: in pochi anni la sua azienda si e' trasformata in un impero, a cui appartengono diverse societa minori. Oggi il marchio della *Pelli Tano* e' conosciuto in tutto il mondo.

Leggete l'articolo:

L'arte del Manager: Come entusiasmare i collaboratori e traducetelo.

Una delle caratteristiche principali di **un Manager di successo** è la capacità di entusiasmare i collaboratori, di dare loro la carica. Le persone che entrano in contatto con la figura professionale che ha questa caratteristica avvertono subito entusiasmo e voglia di fare.
Quando parli con questo tipo di Manager ti accorgi subito che crede nelle cose che dice e che fa. Ha la capacità di rendere fantastica anche la cosa più piccola. Ma come si acquisisce questa capacità?
Segreto n° 1: essere causativo. Per avere autorevolezza sulle persone devi avere sempre un comportamento causativo; cioè riconoscerti sempre causa quando qualcosa non riesce nel modo da te desiderato. Se di fronte ad un evento negativo tu ti metti in discussione attraverso la tua causatività, sicuramente rafforzerai la tua leadership nei confronti dei tuoi collaboratori.
Segreto n° 2: essere credibile. Devi sapere sempre quello che stai facendo. Le persone che ti sono vicine devono rispettarti perché le cose che dici sono sempre quelle giuste. Per essere credibili dovete essere anche competenti. Adesso ti faccio una domanda: "Quanto tempo dedichi alla tua formazione?"
"Nell'ultimo periodo, hai fatto dei corsi di formazione o letto dei libri sull'argomento?" Se la risposta è positiva, complimenti! Sei un Manager che per essere sempre competente si aggiorna e acquisisce ciò che utilizzano i grandi Manager di successo.
Segreto n° 3: dimostra interesse verso coloro che ti sono vicini. Se ti interessi degli altri, loro dimostreranno interesse verso di te. Questo segreto è la regola principale che applicano i grandi venditori. Essi cercano sempre di interessarsi ai bisogni e desideri dei loro clienti. Fai anche tu come loro. Parla con i tuoi collaboratori, dimostra interesse verso le loro famiglie, informati su cosa fanno i loro figli e come si chiamano.
Forse ti stai facendo una domanda: "Ma cosa c'entra l'interesse verso i collaboratori con **l'Arte del Manager?"** Ti assicuro che c'entra e anche molto. Solo in questo modo potrai ottenere la massima collaborazione e produttività.

A Cura di Chiarissimo Colacci, Autore di "L'Impresa Efficiente"

Esercizio 1. Indicate se le affermaziomi sono vere o false:

a) Devi sapere sempre quello che stai facendo □ V □F
b)Se ti interessi degli altri, loro dimostreranno interesse verso di te □ V □F
c)Devi dimostrare interesse verso le loro amanti □ V □F

Esercizio 2. Trovate gli equivalenti russi delle espressioni:

autorevolezza sulle persone _____

comportamento causativo _____

rafforzare la leadership _____

colmare sempre le aree di incompetenza _____

Esercizio 3. La scelta multipla.

4) Per avere autorevolezza sulle persone devi avere sempre un comportamento…
d) provocativo
e) causativo
f) timido
5) Una delle caratteristiche principali di **un Manager di successo** è la capacità di ... i collaboratori.
d) entusiasmare
e) aiutare
f) lodare
6) Parla con i tuoi collaboratori, dimostra ... verso le loro famiglie.
d) indifferenza
e) amore
f) interesse

L'analizzo del testo: fate il sommario del testo in italiano. Analizzate gli argomenti **dell'autore, fate la vostra concluzione.**

Получать скидки всем приятно, пусть даже сэкономить удастся минимальную сумму. Но рассчитывать на "сезоны распродаж" в туристическом бизнесе не приходится. Менеджеры турагенств предоставляют скидки в высшей степени неохотно. Впрочем, приложив определенные усилия, получить скидку 5-7% вполне вероятно.

Бесспорно, что сделать скидку менеджеру будет проще, чем меньше усилий он затратил на данного конкретного покупателя. Другими словами, тем, кто хочет сохранить на карманные расходы пару сотен долларов, имеет значение приготовить для продавца решение.

Если путешественник приходит с распечаткой нужного тура от конкретного туроператора и предлагает незамедлительно же оплатить всю сумму за поездку, но с не очень большой скидкой, даже самому жадному продавцу будет сложно устоять. Если же, такое предложение поступает от фирмы, состоящей минимум из шести человек, то триумф предприятия почти что обеспечен. Естественно, покупая 1000-долларовый тур в Турцию или Египет в разгар сезона, не стоит на что-либо рассчитывать. Но, несмотря на все сказанное, позаботившись об отдыхе заблаговременно (месяца за 3, как минимум) можно немного сэкономить. Сейчас на сайтах туроператоров полно объявлений о скидках на массовые летние направления за раннее бронирование. С наибольшей вероятностью получить скидку можно или в агентстве, принадлежащем крупной сети (за счет большого объема имеются более выгодные условия), либо в давно существующей компании, которая за продолжительные годы работы добилась для себя хороших скидок у операторов.

Как и в каждый потребительской сфере, турпакет, купленный со скидкой, не всегда считается самым дешевым. Цены на некоторые гостиницы явно завышены, а обсудить с менеджерами что-либо по телефону попросту не получится. Ссылаясь на высокую загруженность, они приложат все силы чтобы пригласить вероятного клиента в офис, зная что обработать клиента

при личной встрече гораздо проще. Так же стоит обратить внимание и на курс доллара у конкретного агента, который вряд ли покажется выгодным.

Те, кто имеет много времени на исследование предложений и поиск агента, способного предложить максимальную скидку, вполне вероятно, имеет смысл израсходовать пару-тройку дней собственной жизни, ради экономии в несколько сотен долларов. Остальным же, возможно проще довериться профессионализму турагентства, провести несколько часов в выборе тура с менеджером и приобрести свое "блаженство" без всяких скидок.

3. Scrivere

Come si puo' definire la **sistema di gestione dell'azienda**? Scrivi un saggio.

4. Parlare

Quali sono i principali canali di distribuzione dell'informazione? Parlane con il compagno.

5. Traduzione in russo

Henry Mintzberg, analizzando il lavoro quotidianamente svolto dai manager in organizzazioni di vario tipo, ha individuato dieci ruoli, tra loro indissolubilmente legati, svolti dal manager nell'azienda, e li ha raggruppati in tre categorie: interpersonali, informativi e decisionali. In virtù del suo status e dell'autorità formale di cui è investito, il manager svolge i *ruoli interpersonali* di: *figura rappresentativa* dell'azienda o unità organizzativa con compiti simbolici e cerimoniali; *leader* dell'azienda o unità organizzativa, guidando e motivando i subordinati, talvolta anche reclutandoli e formandoli; *collegamento,* creando e mantenendo una rete di relazioni anche al di fuori della linea gerarchica.

Французский язык

Devoir 1. Ecoutez l'enregistrement et répondez aux questions suivantes.

Recherche d'emploi d'un pays à l'autre

Mon cher Jacques,

Tu veux acquérir de l'expérience et c'est pourquoi tu as décidé de travailler à l'étranger. C'est un projet ambitieux et j'espère que tu réussiras. Pour cela, quand tu rechercheras un emploi, n'oublie pas de t'adapter aux usages locaux. Par exemple, dans de nombreux pays, il ne te servirait à rien de passer une annonce dans la presse parce que le recrutement se fait par relations. Chaque pays a ses coutumes et tu dois les respecter. Et pour cela, tu dois les connaître. Moi qui ai traversé quelques pays, permets-moi de tejaire part de mon expérience et de te donner quelques conseils.

Au Japon, un pays que je connais bien, on ne parle pas de plan de carrière. En principe, c'est l'entreprise qui décide du sort des salariés car les objectifs du groupe sont plus importants que ceux de l'individu. De la même façon, pour un Japonais, l'expérience professionnelle est souvent un handicap. Car le candidat qui a acquis de l'expérience dans une entreprise qu'il a quittée peut être considéré comme un « traître ». Au contraire, aux États-Unis, tu dois avoir un objectif professionnel bien précis et ton expérience sera déterminante.

En Allemagne, un blanc dans un CV est un véritable feu rouge. Le recruteur se demandera immédiatement si tu n'as pas fait de la prison. Ton dossier de candidature doit être précis, complet et détaillé. Car il ne suffit pas d'affirmer. Il faut aussi prouver. Tu devras donc joindre les copies de tous tes diplômes et les attestations de tes anciens employeurs.En France, un curriculum vitae d'une page suffit. Cela ne veut **cas** dire que, pour les Français, les diplômes ne sont pas importants. Ils sont, par exemple, pmsicmpcaAajals qu'aux États-Unis. Tu es un ancien élève de l'École polytechnique. « So what ? », te répond un Africain. En France, le statut est important et certains diplômes sont de véritables titres de noblesse.

Et pendant l'entretien, comment dois-tu te comporter ? Aux États-Unis, sois direct et professionnel. En France, cultive ton art de la conversation. Cela dit, ne te sens pas obligé de singer l'« exactitude » allemande, la « courtoisie » japonaise, « l'esprit d'entreprise » américain. Une règle d'or : tu dois t'adapter tout en restant toi-même.

Bonne chance !

5. D'après cet enregistrement, qu'est-ce qu'il faut faire en premier lieu, quand on recherche un emploi à l'étranger?
6. Qu'est-ce qui est pour un Japonais l'expérience professionnelle?
7. Qu'est-ce qui représente en Allemagne le dossier de candidature?
8. Comment doit-on se comporter pendant l'entretien?

Devoir 2. Lisez le texte et répondez aux questions suivantes.

Un tournant s'opère en Russie

LE FIGARO.FR – La Russie est connue pour la richesse de ses sous-sols. Comment misez-vous sur les matières premières dans ce pays?
Claude Tiramani – La Russie produit désormais plus d'or que l'Afrique du sud. Elle extrait aussi du nickel. Surtout, elle est le pays le plus riche en gaz, avec 26% des réserves mondiales. Dans ce secteur, nous aimons beaucoup Gazprom. Il va devoir réaliser des investissements importants pour développer ses réserves en Sibérie, difficiles d'accès. Mais sa rentabilité devrait croître jusqu'en 2011. Le tarif du gaz est en effet subventionné pour le moment en Russie. Il est donc vendu sur son marché domestique près de 60% moins cher qu'en Allemagne. Mais comme la Russie souhaite intégrer l'organisation mondiale du commerce, elle doit mettre un terme à cette politique tarifaire préférentielle. Elle devrait donc augmenter ses prix de 20 à 25 % par an au cours des quatre prochaines années. Elle vient d'ailleurs d'enclencher ce processus, en relevant ses prix juste après les élections législatives, qui se sont tenues le week-end dernier. Nous ne nous attendions pas à cette décision si vite, en plein hiver. Mais le pouvoir est suffisamment fort pour le faire dès aujourd'hui, sans attendre le printemps.

- **La Russie est aussi un grand producteur de pétrole. Quelle est votre stratégie pour cette matière première?**

Le pétrole facile, c'est terminé. Les groupes pétroliers ont investi beaucoup d'argent ces dernières années pour acquérir des techniques occidentales permettant d'augmenter la productivité des gisements. Mais ces champs pétrolifères se tarissent. Ils vont donc devoir investir encore davantage pour découvrir et exploiter de nouveaux gisements. C'est très coûteux. Aussi, le pétrole est davantage taxé que le gaz, il n'y aura donc pas un effet de convergence des prix comme celui qui est attendu sur le gaz. La plupart des sociétés de ce secteur sont en outre valorisées très cher. La seule que nous sélectionnons sans hésiter est Rosneft. Cette société qui a acquis Iouganskneftegaz, le reliquat de l'empire Ioukos, présente de bonnes perspectives.

- **Quels sont les autres secteurs qui vous séduisent en Russie?**
Les industriels russes de l'acier sont très compétitifs. Ils produisent en effet à la fois les composants de l'acier, charbon et minerai de fer, et l'acier lui-même. Et leurs carnets de commandes sont remplis. La Russie développe actuellement ses infrastructures, routes et chemins de fer. L'immobilier est aussi en plein essor, des logements sociaux aux résidences de luxe. De nombreuses sociétés arrivent pour lever de l'argent dans ce secteur. Le réseau électrique doit être rénové pour éviter les coupures de courant, fréquentes à Moscou. L'Allemand E.ON et l'Italien Enel sont passés à l'offensive pour mettre un pied dans ce secteur, qui sera privatisé l'an prochain.Par ailleurs, la consommation se développe, pas seulement à Saint-Pétersbourg ou Moscou, mais aussi dans les campagnes. Les opérateurs télécom sont très intéressants. Nous aimons beaucoup Wimpelcom, qui pourrait fusionner avec Golden Telecom, le leader des télécommunications en Russie. Wimpelcom va installer la fibre optique à Moscou, et si l'alliance est confirmée, elle permettra des synergies importantes. La grande distribution s'installe dans le pays. La vente au détail reste l'apanage des commerces d'Etat, mais quelques supermarchés commencent à sortir de terre. La concurrence fait rage actuellement pour trouver les bons emplacements, qui seront déterminants par la suite.

Le Figaro 07.12.2007

III. <u>Vrai ou faux. Corrigez s'il le faut.</u>

4. La consommation ne se développe qu'aux grandes villes, par exemple à Saint-Pétersbourg et à Moscou.
5. La Russie a réfusé d'augmenter les prix de gaz.
6. Les industriels russes de l'acier n'ont pas beaucoup de commandes, c'est pourquoi ce secteur n'est pas bien développé en Russie.

IV. Répondez aux questions d'après cet article pour vérifier votre compréhension:

5. Pourquoi la Russie doit-elle augmenter les prix de gaz au cours des années suivantes?
6. Qu'est-ce que vous pouvez dire de la production du pétrol en Russie ?
7. Qu'est-ce que vous pouvez dire des sociétés russes d'aujourd'hui (le management, la comptabilité) ?
8. Quels sont pour et contre pour investir en Russie ?

Devoir 3. Lisez le texte suivant. Dégagerez le problème soulevé par ce texte.
Puis présenterez votre opinion sur le sujet de manière construite et argumentée. Introduisez des commentaires et des arguments, donnez des exemples pour présenter un point de vue personnel.

Les ados bien dans leurs baskets!

Non les jeunes ne vont pas si mal que ça. Ils sont même plutôt heureux. C'est ce que souligne une enquête récente menée auprès des jeunes de toute la France. Ils ont des amis, leurs parents, ils résistent à la pression scolaire et ils envisagent sereinement leur avenir! Tour d'horizon rassurant sur la santé mentale de nos jeunes!

C'est la surprise du sondage d'Ipsos Santé pour la fondation Wyeth. Contrairement aux idées reçues, les ados vont plutôt bien! Vous pensiez que les jeunes étaient isolés, solitaires? 95% déclarent avoir beaucoup d'amis. Pour vous, ils ont des problèmes de communication et de compréhension au foyer? 80% déclarent parler "totalement et librement avec leurs parents". Et de manière générale, 71% se déclarent satisfaits de leur vie. Enfin 75% des adolescents se sentent plutôt favorisés socialement. Pas vraiment d'exclusion donc, même si les récents phénomènes dans les banlieues peuvent laisser penser que la situation n'est pas homogène en France.

Certes il existe quelques points noirs qu'il faut souligner. Ainsi, outre les pressions des performances scolaires qui sont pointées du doigt, un ados sur quatre a des difficultés à aller vers les autres et un sur six ne se sent pas bien dans sa peau. Et si l'on observe de manière transversale les adolescents qui cumulent les problèmes, on a une frange préoccupante de 5% d'adolescents qui sont isolés, n'ont aucun projet pour l'avenir, etc. Pour ceux-là, il est nécessaire d'agir, de les empêcher de basculer[1] dans des solutions qui n'en sont pas. Car même si les ados vont bien, ils faut savoir reconnaître les signes de problèmes pour les empêcher de basculer.

Alain Sousa, Doctissimo, 2006

Devoir 4. Rédigez une lettre à votre ami français en lui recommandant (ou non) de chercher un emploi en Russie. Argumentez votre point de vue (200-250 mots).

Devoir 5. Préparez un exposé (un monologue) au sujet suivant (2-3 minutes): Pour résoudre les différents conflits qui se multiplent au bureau, il vaut mieux organiser un pique-nique obligatoire pour tout le personnel. Parlez des conflits qui peuvent surgir, entre les salariés , faut-il toujours en trouver la cause.

Devoir 6. Traduisez du français en russe.

Les évolutions des échanges internationaux

A la fin du XX-e siècle les échanges internationaux ont connu d'importantes évolutions. Le commerce mondial de marchandises est passé, en valeur, de 154 milliards de dollars en 1963 à 20670 milliards en 2005. Cette expansion quantitative s'est accompagnée de changements significatifs dans la répartition des échanges par produits. La part des produits des industries extractives est tombée à son niveau le plus bas depuis la guerre (12%), tandis que celle des produits manufacturés a atteint un niveau record (72% contre 50% au début des années 1960).

Parallèlement, les échanges de services (et en particulier le commerce transfrontalier de services à forte technicité) n'ont cessé de croître (4760 milliards de dollars en 2005). Le commerce international de services pourrait même dépasser, à moyen terme, les échanges de marchandises.

Mais les bouleversements les plus spectaculaires sont sans doute ceux qui touchent à la géographie commerciale de notre planète. Les évolutions de la division internationale de travail ont induit une nouvelle répartition des échanges entre les régions du monde. Aujourd'hui, les échanges

transpacifiques l'emportent sur les échanges transatlantiques.

De jeunes nations commerçantes ont fait leur entrée sur la scène internationale. Les pays en développement ont accru leur participation aux échanges internationaux de produits manufacturés. De nouveaux rapports de force se sont établis entre les différents pôles de puissance.

Китайский язык

II. Аудирование

世界组织的“反倾销协议”规定，一成员要实施反倾销措施，必须遵守3个条件；第一，确定存在倾销的事实；第二，确定对国内产业造成了实质 损害或实质损害的威胁，或对建立国内相关产业造成实质阻碍；第三，确定倾销和损害之间存在因果关系。

按照倾销的定义，若产品的出口价格低于正常价格，就会被认为存在倾销。出口价格低于正常价格的差额被称为倾销幅度。所以确定倾销必须经过三个步骤；确定出口价格；确定正常价格；对出口价格和正常价格进行比较。

2. Ответьте на вопросы:

4. 出口价格低于正常价格的差额被称什么？
5. 世界组织的“反倾销协议”规定，成员国应该尊敬什么条件？
6. 确定倾销必须经过几个步骤？

II. Чтение

Задание 1. Прочитайте текст.

新华网北京１２月２５日电　２００１年１１月１０日，在卡塔尔首都多哈举行的世界贸易组织（ＷＴＯ）第四届部长级会议审议并通过了中国加入世界贸易组织的决定。同年１２月１１日，中国正式加入ＷＴＯ，成为其第１４３个成员。 世界贸易组织前身为关税与贸易总协定（ＧＡＴＴ）。我国曾为ＧＡＴＴ的２３个创始缔约国之一，但由于历史原因，我国在ＧＡＴＴ的活动中止了３０多年。　１９９４年４月，我国同其他缔约方一道，签署了乌拉圭回合一揽子协议和《建立世界 贸易组织协议》。鉴于世界贸易组织即将成立，１９９４年下半年，我国代表团与关贸总协定缔约方进行了密集谈判，希望在ＷＴＯ成立之前与主要缔约方达成协 议，使我国以关贸总协定缔约方的身份进入世贸组织。

Сравните текст со следующими высказываниями. Определите, соответствуют ли высказывания содержанию текста.

4. 中国加入WTO，成为第 137 个成员。
5. 1994 年 签署了乌拉圭回合一揽子协议和《建立世界 贸易组织协议》。
6. 我国曾为ＧＡＴＴ的２３个创始缔约国之一。

Задание 2 (Селективное чтение)

Прочитайте текст. Ответьте на вопросы:

美国财政部周三宣布，美国政府已回收了不良资产救助计划（ＴＡＲＰ）提供给 银行业的９９％投资。 美国财政部当天声明，包括辛辛那提州五三银行在内的六家金融机构当天回购了 ４．７５亿美元的不良资产救助计划投资。目前，该计划提供给银行业的救助资金已 收回了约２４４０亿美元，超过救助银行业总额２４５０亿美元的９９％。美国财政 部同时表示，包括还款、股息、利息及其他收入在内，不良资产救助计划中涉及银行 业的投资将给纳税人带来近２００亿美元的收益。 ２００８年底，为了帮助那些在金融危机期间受困的企业，美国政府曾启动了高 达７０００亿美元的不良资产救助计划，受助企业包括美国银行、花旗银行、美国国 际集团（ＡＩＧ）、通用汽车等大公司。当时该项政策曾受到强烈抨击，很多人认为 政府不应该浪费纳税人的钱帮助这些陷入经济困境的公司。

5. 美国政府已回收了不良资产救助计划（ＴＡＲＰ）提供给 银行业的多少投资？
6. 美国政府曾启动了高 达多少美元？
7. 目前，该计划提供给银行业的救助资金已收回了约多少美元？
8. 投资将给纳税人带来近多少美元的收益？

Задание 3 (Чтение с полным пониманием содержания)

瑞士央行３月１７日宣布，维持基准利率于０．２５％不变，符合市场预期。 瑞士央行当日在货币政策会议后表示，当前创纪录高位的瑞郎汇率对出口导向的 瑞士经济构成威胁，若提高利率，将进一步推高瑞郎汇率。经济学家也指出，在未来 一年内，强势瑞郎是瑞士经济增长和就业增长面临的最大困难，由于瑞士出口企业利 润遭到瑞郎升值侵蚀，预计２０１１年瑞士国内生产总值（ＧＤＰ）将较２０１０年 ２．６％的增速放缓。 瑞士央行表示，自２０１０年第四季度以来，随着全球经济复苏不断强化，瑞士 经济前景也不断改善。该行将２０１１年瑞士ＧＤＰ增速由此前做出的１．５％上调 至２．０％，但同时警告称，欧债问题和近期发生的日本地震造成的不确定性将威胁 全球经济复苏。 瑞士央行还指出，油价高企也对经济活动构成严重下行风险，虽然短期内物价稳 定未受威胁，但未来通胀水平可能不断攀升，因此超宽松货币政策不会一直维持下去。

Ответьте на вопросы:

4. 哪个经济前景也不断改善？

A. 美国　　B. 瑞士　　C. 法国　　D. 巴西

5. 该行将２０１１年瑞士ＧＤＰ增速由此前做出的多少？

A. 1,7 % 至 2,0%　　B. 3,5% 至 5,0%　C. 1,5% 至 2,0 %

6. 维持基准利率不变的是多少？

A. 0,28%　　B. 0,25%　　C. 0.37%

III. Аналитическое чтение + реферирование

Изложите содержание прочитанного на русском языке. Проанализируйте, какие вопросы обсуждались в статье, какие аргументы привел автор. Сделайте вывод.

“十二五”各项任务目标公布次日，国务院常务会议确定了重点工作部门分工。此外，在国际农产品价格保持高位的情况下，粮食增产也纳入到 2011 年开展的工作当中。据新华社报道，昨日的会议强调，今年是“十二五”开局之年，做好今年的工作对于完成“十二五”各项目标任务至关重要。近日，中央高层领导多次强调中央政策的执行和落实问题。此次国务院常务会议在落实下一步工作中，再次强调各部门、单位加强落实和督促检查等方面的工作。会议强调要加强组织领导，结合本部门、本单位实际抓紧制定落实重点工作的实施方案，明确每项任务的时间进度和质量要求。部门和单位间要强化协调配合，形成工作合力，切实提高办事效率。

IV. Письмо
Задание в виде проблемной ситуации

你所在的部门目前的业务出现了困难，你向大家介绍这一情况。

V. Говорение
Задание в виде проблемной ситуации.

请跟同学谈谈俄中科技合作的前景。

VI. Перевод
Переведите текст на русский язык:

优势仍存

有观点认为，在移动互联网的大背景之下，伟统 PC 业要想冲破发展瓶颈，必须挖掘自身优势，并靠技术赢得消费者、赢得市场。此外，了解中国消费市场的特色也是传统 PC 保持优势的必由之路。首先是中国消费市场下的消费者数量。据统计，中国网游用户为世界第一，另外，中国 9 亿农村用户，其百分之八十以上的家庭连 PC 也没有普及。所以，传统 PC 虽然耗电、占用空间大、辐射大、携带不方便等因素，但如果能够在 3D 游戏效果上改善，市场前景巨大。另外，中国的网民上网的第一需求是浏览网页，紧随其后的便是观看视频。据权威机构调查，中国 89.3%的网络视频用户在新电影上映后去网上查找观 看，仅 2011 年初在中国热播的《宫》电视剧在线浏览用户超过了 2 亿次，如此看来，只要满足了用户浏览网页与观看视频，电脑便达到了用户的需求，便也占据 了市场。但笔者同时认为，外部存在的市场因素让笔记本电脑优势存在，但传统 PC 则阻碍了笔记本电脑的普及与发展。正如上文所提到的电源持久性、便捷性、高速上网性等。只有将这些问题解决，传统 PC 业才能产业发展的“又一春”。最后，PC 消费者除了需要 PC 在视频应用、大型 3D 游戏、更好的续航、更便携的移动等方面有出色表现外，更希望有时尚化的因素，这些时尚化的因素有更轻、更薄、简约等等。传统 PC 业如能在这一方面下功夫，占据市场也将是指日可待。

Арабский язык

Лексико-грамматический тест

اختبار المهارات

التمرين الأول. اختر الجواب الصحيح

١– سمعنا كثيرا عن _____ صديقي.
أ- أخو
ب- أخ
ج- أخي
د- أخا

٢– بيت أحمد _____ من بيتنا.
أ- أكبرُ من
ب- أكبرُ
ج- كبير من
د- كبرى من

٣– يسكن صديقي في الطابق _____.
أ- تسعة
ب- تاسع
ج- التاسعة
د- التاسع

٤– يا أميرة، هل _____ هذا الفيلم؟
أ- أعجبك
ب- أعجبتك
ج- تعجبك
د- يعجبوك

٥– الآن الساعة السادسة إلا_____.
أ- الربعُ
ب- ربعًا
ج- ربعٌ
د- الربع

Аудирование

اختبار الاستماع
التمرين الثاني. استمع إلى النص وأجب عن الأسئلة

- مُسْتَشْفَى الشِّفَاء، مَرْحَبًا.

- مَرْحَبًا. لَوْ سَمَحْتِ أُرِيدُ أَنْ أَعْرِفَ مَوَاعِيدَ عِيَادَةِ الأَسْنَان.

- لَحْظَةً مِنْ فَضْلِكَ.

- تَفَضَّلِي.

- شُكْرًا لَكُمْ عَلَى الِانْتِظَارِ.

عِيَادَةُ الْأَسْنَانِ مَفْتُوحَةٌ يَوْمِيًّا مِنَ السَّاعَةِ الثَّامِنَةِ صَبَاحًا إِلَى السَّاعَةِ الْوَاحِدَةِ ظُهْرًا، وَمِنَ السَّاعَةِ السَّادِسَةِ مَسَاءً إِلَى السَّاعَةِ الْعَاشِرَةِ مَسَاءً، مَا عَدَا يَوْمِ الْجُمُعَةِ.

- هَلْ يُمْكِنُ أَنْ أَحْجِزَ مَوْعِدًا بِالهَاتِفِ؟

- نَعَمْ. تَفَضَّلْ. مَا الْمَوْعِدُ الْمُنَاسِبُ لَكُمْ؟

- يَوْمُ الخَمِيسِ القَادِمِ السَّاعَةَ السَّادِسَةَ مَسَاءً.

- هَذَا الْمَوْعِدُ مَحْجُوزٌ مَعَ الْأَسَفِ، هَلْ يُنَاسِبُكُمْ مَوْعِدٌ فِي السَّادِسَةِ والنِّصْفِ؟

نَعَمْ، مُنَاسِبٌ إِنْ شَاءَ اللهُ.

- مَا اسْمُكُمْ؟

- خَالِد مُرَاد

- مَا رَقْمُ هَاتِفِكُمْ؟

- 0540456357

- تَمَّ حَجْزُ الْمَوْعِدِ فِي عِيَادَةِ الأَسْنَانِ يَوْمَ الْخَمِيسِ السَّاعَةَ السَّادِسَةَ وَالنِّصْفَ مَسَاءً.

- أيَّ خِدْمَةٍ أُخْرَى؟

- شُكْرًا، مَعَ السَّلامَةِ.

- مَعَ السَّلامَةِ أُسْتَاذ خَالِد.

١ – مَوْعِدُ مُرَادٍ في الْعِيَادَةِ السَّاعَة

- 5.30
- 6.00
- 6.30

٢ – مَوْعِدُ مُرَادٍ يَوْم

- السَّبْت
- الجُمُعَة
- الخَمِيس

٣–عِيَادَةُ الأسْنَانِ لا تَعْمَلُ يَوْم

- الخَمِيس
- الجُمُعَة
- السَّبْت

٤ – مُرَادٌ يُرِيدُ أنْ يُقَابِلَ طَبِيب

- الأَسْنَان
- العِظَام
- القَلْب

٥ – اسْمُ الْمُسْتَشْفَى

- الأَسْنَان
- مُراد
- الشِّفَاء

Чтение

اختبار القراءة

التمرين الثالث. اقرأ النص وأجب عن الأسئلة

- مَرْحَبًا رامِي، كَيْفَ حالُكَ؟

- أَهْلًا عِماد، الحَمْدُ لِلَّهِ. بِخَيْرٍ.

- كَيْفَ الحَياةُ الجَدِيدَةُ في عَمّانَ؟ وَكَيْفَ تَقْضِي يَوْمَكَ؟

- الأُمورُ جَيِّدَةٌ، أَسْتَيْقِظُ مُبَكِّرًا جِدًّا عادَةً، وَأَمْشِي في الحَدِيْقَةِ نِصْفَ ساعَةٍ، ثُمَّ أَرْجِعُ إِلَى الْبَيْتِ، أَسْتَحِمُّ وَأُفْطِرُ، ثُمَّ أَخْرُجُ إِلَى الْمَكْتَبِ. بَعْدَ الْعَمَلِ أَذْهَبُ إِلَى السُّوقِ أَوْ أُقابِلُ الأَصْدِقاءَ وَأَعُودُ إِلَى الْبَيْتِ قَبْلَ اللَّيْلِ. أَقْرَأُ قَلِيلًا وَأُشاهِدُ الْأَخْبارَ وَأَنامُ مُبَكِّرًا أَيْضًا.

- بَرْنامَجٌ لَطِيفٌ وَمُرَتَّبٌ.

اِخْتَرِ الإجابَةَ الصَّحِيحَةَ:

١– رامي يَعِيشُ في
أ- لَنْدن
ب- عَمّان
ج- الدَّوْحة

٢– التَّرْتِيبُ الصَّحيحُ لِبَرنامَجِ رامي:
أ- يَتَناوَلُ الفَطُورَ ثُمَّ يَمْشِي
ب- يَمْشِي ثُمَّ يَسْتَحِمُّ
ج- يَتَناولُ الفَطُورَ ثُمَّ يَسْتَحِمُّ

٣– يَعُودُ رامي إلى البَيتِ:
أ- قَبْلَ اللَّيْلِ
ب - بَعدَ مُشاهَدَةِ الأَخبارِ
ج- بَعدَ العَمَلِ مُباشَرَةً

اِخْتَرِ الكَلِمَةَ المُناسِبَةَ لِإِكْمالِ الجُمْلَةِ:

١– أَشْرَبُ الشّايَ ... أُشاهِدُ الأَخْبارَ
أ- بَعْدَ
ب- وَ
ج- أَخِيرًا

٢– أَزُورُ أَصْدِقائي ..... ولَيْسَ كُلَّ يَومٍ
أ- أَحْيانًا
ب- يَوْمِيًّا
ج- بَعْدَ

Письмо

اختبار الكتابة

اكتب النص عن برنامجك اليومي
نصائح:

- لِلْكِتابَةِ عَنِ البَرْنَامَجِ اليَومِيِّ نَسْتَخْدِمُ الزَّمَنَ المُضارِعَ لِلأَفْعالِ: أستيقظ، أخرج، أذهب...
- لِلْكِتَابَةِ عَنْ تَكْرارِ الأَنْشِطَةِ اليَوْميَّةِ نَسْتَخْدِمُ كَلِماتٍ وَعِباراتٍ مِثْلَ: كُلَّ يَوْمٍ، يَوْمِيًّا، فِي العادَةِ، عادَةً، غَالِبًا، أَحْيَانًا،

فِي أَغْلَبِ الأَحْيَانِ، نَادِرًا ...

- لِذِكْرِ الوَقْتِ يُمْكِنُ أَنْ نَقولَ: فِي الصَّباحِ أَوْ صَبَاحًا، فِي المَساءِ أَوْ مَساءً، فِي الظَّهْرِ أَوْ ظُهْرًا، فِي اللَّيْلِ أَوْ لَيْلًا.

مِثال: أُمارِسُ الرِّياضَةَ في الصَّباحِ - أُمارِسُ الرِّياضَةَ صَباحًا

- مِنَ الأَدَوَاتِ المُسْتَخْدَمَةِ لِلتَّعبِيرِ عَنِ التَّزامُنِ وَالتَّرتِيْبِ: وَ، ثُمَّ، قَبْلَ، بَعْدَ، في البِدايَةِ، أَوَّلًا، أَخِيْرًا.

Говорение

اختبار المحادثة

صف اللغة، التي ترغب في تعلمها، واشرح سبب اهتمامك بها.
يجب عليك أن تذكر:
- ما هي اللغة التي ترغب في تعلمها.
- لماذا تحب أن تتعلم هذه اللغة.
- كيف يمكنك أن تستفيد شخصيا أو مهنيا من تعلم هذه اللغة.

Корейский язык

1) Выберите правильный вариант.

1) 모든 일은 _____ 성공할 수 있습니다.

A) 노력해야
B) 부족해야
C) 연기해야

2) 공부할 때 중요한 것은 자신에게 맞는 공부 방법을 _____는 것입니다.

A) 타는
B) 씻는
C) 찾는
D) 치는

3) 이 컴퓨터는 낡아서 _____ 오래 쓰기 어렵다.

A) 수리해 보니까
B) 수리하는 대로
C) 수리하는 바람에
D) 수리한다고 해도

4) _____에공통으로들어갈말로알맞은것을고르세요.

_____ 장소: 세종카페
_____ 일시: 20XX년 11월 10일 오후 2시
_____ 인원: 4명

A) 성명
B) 개인
C) 예약
D) 연기

5) 가: 돈을 모으고 싶어요. 어떻게 해야 해요?
나: 돈을 아껴 써야 해요. 저는 돈을 아껴 쓰려고 가계부를 써요.

A) 쓸 때
B) 쓰기 위해서
C) 쓰거나
D) 쓸 수 있으면

6) 기분 좋은 일이 있어서 친구들에게 _____.

A) 한턱내다
B) 각자 내다
C) 한턱내다

7) 이 옷은 가격은 _____ 질은 안 좋아요.

A) 비싼데
B) 비싸서
C) 비싸면
D) 싸니까

8) 가: 제 부탁을 들어주워 정말 고마워요.
나: _____. 어려운 부탁이 아니었어요.

A) 맛있기는요
B) 별말씀을요
C) 오히려 제가 감사하지요

9) 다 같이 일을 나누어서 _____ 일이 빨리 끝났어요.

A) 한 지
B) 한 덕분에
C) 하기가
D) 하기 위해서

10) 20명 이상은 _____ 요금을 받습니다.

A) 단체
B) 개인
C) 성인
D) 어린이

2) Прослушайте диалог и ответьте на вопросы.

중개인: 어서 오십시오. 뭘 찾으십니까?
미셸: 학교 근처의 오피스텔을 찾고 있는데요.
중개인: 여기 앉으세요. 어느 정도 크기를 찾으십니까?
미셸: 친구와 살 거니까 방 두 개 정도면 됩니다.
중개인: 그래요? 좋은 게 하나 있습니다. 방 두 개에 부엌, 화장실이 있는 겁니다. 학교 근처인데 주변에 할인 마트도 있어서 생활하기 편하실 겁니다.
미셸: 괜찮네요. 가격은 어떻게 됩니까
중개인: 전세로 하면 5,000이고, 월세로 하면 3,000에 50만원입니다.
미셸: 생각보다 비싸군요.
중개인: 지하철역하고 가까워서 가격이 좀 높습니다.
미셸: 그런데 이사는 언제 갈 수 있습니까?
중개인: 내일도 가능합니다. 이전 사람이 지난주에 이사 가서 지금 아무도 살지 않거든요. 지금 가 보시겠습니까?
미셸: 아니요. 친구와 의논해 봐야겠어요. 의논한 후에 다시 오겠습니다.

1) 미셸 씨는 무슨 일로 부동산 소개소에 갔습니까?
A) 살고 있는 집을 팔려고 갔다.
B) 새로 이사할 집을 알아보려고 갔다.
C) 지금 살고 있는 집의 가격을 물어보려고 갔다.

2) 부동산 소개소 중개인이 소개한 집의 광고로 알맞은 것은 무엇입니까?

A) 방 2개, 전세 4천만 원, 월세 3천, 50만 원, 지하철역 근처
B) 방 1개, 화장실 2개, 전세 4천, 월세 2천, 100만 원, 에어컨 있음
C) 방 2개, 부엌 없음, 전세 5천, 월세 3천, 50만 원, 학교 근처, 주변에 편의 시설 있음, 에어컨 있음

3) 맞는 것에 표하세요.
A) 이 집은 학교에서 멀지만 지하철역 근처라서 인기가 많다. (네 / 아니요)
B) 이 집에 지금 사는 사람이 없다. (네 / 아니요)
C) 미셸 씨는 이 집이 마음에 들어서 내일 이사하기로 했다. (네 / 아니요)

3) Выполните перевод текста.

이틀의 짧은 기간이었지만 많은 것을 보고, 체험하고, 배웠다. 흥미로운 점은, 흔히 함께 쓰이는 귀농과 귀촌이 서로 구분되는 개념이라는 것이다. '귀농'은 농사를 짓기 위해 향촌으로 향하는 것. '귀촌'은 농사 이외의 소득 활동이 중심이거나, 시골에서 자연과

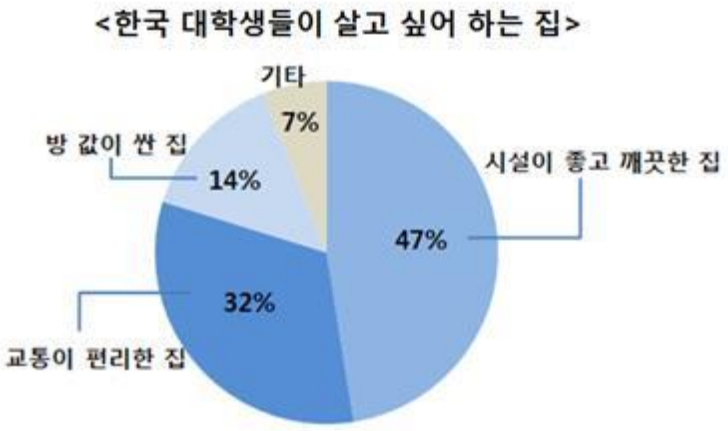
함께하는 삶을 말한다. 연령대로 볼 때, 이날 참석자들은 대부분 귀농보다 귀촌을 원한다는 점이 눈에 띄었다.

이처럼 도시 생활에 지치거나, 약해진 몸과 마음을 추스릴 기회를 찾는 '소비자'가 많다. 이들을 모으기 위해, 많은 지자체는 '한 달 살기'나 '세 달 살아보기' 등 다양한 유인책을 쓰고 있다. 이러한 제도는 주거 공간을 제공할 수는 있으나, 다른 문제를 해결하는 데는 한계가 있다. 그 결과 '살아보기' 참가자는 많으나, 실제로 귀농이나 귀촌하는 사람은 적다.

행사에 참여하는 동안, 귀농이 아닌 귀촌을 원하는 사람들과 도시인을 유치하여 '인구 소멸 위기'에서 벗어나려는 지자체를 더욱 긴밀하게 연결하는 방안을 생각하게 됐다. 지난 몇 달 동안 구상해온 것이지만, 이번 경험으로 더욱 확신하게 됐다. 기회가 된다면 이 일을 새로운 직업으로 삼을 생각으로 이름도 지었다. '휴양코디네이터'다. 휴양과 요양을 원하는 도시인, 그들이 희망하는 시골 생활을 할 수 있도록 도움을 주는 일이다.

4) Говорение

여러분은 다음 그래프에 대해 말씀하세요.



5) Письмо

사람들은 다양한 경제 수준의 삶을 살고 있으며 그러한 삶에 대해 느끼는 각자의 만족도도 다양하다. 그러나 경제적 여유와 행복 만족도가 꼭 비례 한다고는 할 수 없다. 경제적 여유가 행복에 미치는 영향에 대해 아래의 내용을 중심으로 자신의 생각을 쓰십시오.

- 사람들이 생각하는 행복한 삶이란 무엇인가?
- 경제적 조건과 행복 만족도의 관계는 어떠한가?
- 행복 만족도를 높이기 위해 어떠한 노력이 필요한가?

Японский язык

Лексико-грамматический тест (5 баллов)

1. 日産自動車は今年3月、公正取引委員会から____を受けました。
   - a) 勧告
   - b) 申請
   - c) 通知

- d) 告発

2. 公正取引委員会が問題に対して取った措置は____です。
- a) 裁判
- b) 調査
- c) 勧告
- d) 注意

3. 日産は再発防止策を____に提出する予定です。
- a) 財務省
- b) 公正取引委員会
- c) 厚生労働省
- d) 経済産業省

4. 株主総会で内田誠社長は株主に対して____しました。
- a) 感謝
- b) 説明
- c) 謝罪
- d) 祝辞

5. 日産が設けた新たな部署の目的は____の適正化です。
- a) 生産
- b) 取引
- c) 人事
- d) 財務

6. 「再発防止を徹底する」という表現の意味は何ですか？
- a) 再び発生しないようにする
- b) 発生を繰り返す
- c) 発生を無視する
- d) 発生を歓迎する

7. 「取引先専用のホットラインを設置する」の「設置する」とは何ですか？
- a) 破壊する
- b) 組み立てる
- c) 設立する
- d) 応募する

8. 「株主」は何を意味しますか？
- a) 会社の従業員
- b) 会社の顧客
- c) 会社の投資者
- d) 会社の役員

9. 「改善策をとりまとめる」の「改善策」とは何ですか？
- a) 問題を解決する方法
- b) 新しい問題を作る方法

- c) 問題を無視する方法
- d) 問題を増やす方法

10. 日産が株主総会で述べた「心配はしていないが、情報をオープンな形で発信し対応していってもらいたい」とはどのような意味ですか？
- a) 日産が秘密を保持することを望む
- b) 日産が情報を公開しないことを期待する
- c) 日産が情報を公開し、対応することを期待する
- d) 日産が情報を隠すことを望む

Аудирование (5 баллов)

日産自動車は、エンジン部品などを製造する下請けのメーカー36社に対し、納入時に支払う代金を一方的に減らしていたことが下請け法に違反するとして、ことし3月、公正取引委員会から勧告を受けました。

日産は25日、横浜市の本社で株主総会を開き、出席した株主によりますと、この問題について内田誠社長が陳謝し、再発防止を徹底していくと説明したということです。

「日本を代表する大企業が率先してこういうことをなくしてほしいと思いますね」

「これから下請け企業ときちんとした関係を築いていくと言っているので心配はしていないが、情報をオープンな形で発信し対応していってもらいたい」

日産は、この問題を受け、取り引きの適正化に向けて、取引先との関係の改善策をとりまとめる新たな部署を設けたほか、社外に取引先専用のホットラインを設置するなどの対応を進めていて、今後、再発防止策をまとめ、公正取引委員会に提出することにしています。

。

1. 日産自動車は何社の下請けメーカーに対し代金を減額したとされていますか？
2. 公正取引委員会はこの問題に対しどのような措置を取ったのですか？
3. 株主総会で内田誠社長はどのような対応を示しましたか？
4. 日産が設けた新たな部署の目的は何ですか？
5. 再発防止のために日産が設置したホットラインはどのような役割を果たす予定ですか？

Чтение. (5 баллов)

ふるさと納税 ポイント付与のサイト通じた寄付 募集禁止へ

2024年6月25日 16時15分

ふるさと納税をめぐり、仲介サイトによる競争が激しくなっていることを受けて、総務省は基準を見直し、来年10月からポイントを付与するサイトを通じた寄付の募集を禁止することになりました。

ふるさと納税をめぐっては、多くの寄付を集めようとする自治体の返礼品競争を防ごうと、総務省が去年10月、返礼品の調達費用など寄付を募るのに使う経費について寄付額の5割以下にするよう基準を厳しくしました。

しかし、その後も仲介サイトが寄付に伴って付与しているポイントの競争が過熱し

ていることを受けて、総務省は基準を見直し、来年10月から、ポイントを付与するサイトを通じた寄付の募集を禁止することになりました。

さらに、これに先立ってことし10月からは、仲介サイトなどが返礼品を強調した宣伝を行わないよう、自治体がサイト側に要請しなければならなくなるほか、1人1泊5万円を超える宿泊施設の利用券を返礼品にする場合は、原則、同じ都道府県内で営業している施設に限るよう見直されます。

松本総務大臣は記者会見で「ふるさと納税は、返礼品目当てではなく、寄付金の使いみちや目的に着目して行うことが意義あることだと考えている。制度を適正に運用しながら自治体の取り組みを後押ししていきたい」と述べました。

1. 総務省はふるさと納税に関してどのような基準を見直しましたか？
2. 来年10月から禁止されることになるのは何ですか？
3. 総務省が去年10月に設けた基準の内容は何ですか？
4. 総務省が基準を見直した理由は何ですか？
5. 今年10月から自治体が仲介サイトに対して行わなければならないことは何ですか？
6. 1人1泊5万円を超える宿泊施設の利用券に関する新しいルールは何ですか？
7. 松本総務大臣がふるさと納税の意義について述べたことは何ですか？
8. 松本総務大臣は自治体の取り組みをどのように支援するつもりですか？
9. 仲介サイトによる競争が過熱している具体例は何ですか？
10. 総務省の新しい基準はふるさと納税のどのような問題を解決しようとしていますか？

Письмо. (8 баллов)

三菱株式会社で働いています。新しいカーを開発するつもりです。本田会社と協力のため、交渉を行います。本田会社の松田部長に会談を確認するメールを書いてください。

Говорение. (7 баллов)

どのように日本と経済協力を進展できるか話してください。

Приложение к рабочей программе
дисциплины (практики)

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы» (РУДН)

Экономический факультет

(наименование основного учебного подразделения)

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПРАКТИКЕ)

Реферирование и аннотирование профессионально ориентированных текстов

Рекомендована Комиссией РУДН по иностранным языкам для дополнительной профессиональной программы- программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации программы профессиональной переподготовки «Переводчик» (для направлений и специальностей экономического профиля).

Москва, 2025 г

Балльно-рейтинговая система оценки уровня знаний

Таблица соответствия баллов и оценок

Баллы БРС	Традиционные оценки РФ	Оценки ECTS
95 - 100	5	A
86 - 94		B
69 - 85	4	C
61 - 68	3	D
51 - 60		E
31 - 50	2	FX
0 - 30		F
51-100	Зачет	Passed

Правила применения БРС

- Раздел (тема) учебной дисциплины считается освоенной, если студент набрал более 50% от числа баллов, предусмотренных за данный раздел (тему).
- Студент не может быть аттестован по дисциплине, если им не освоены все темы всех разделов дисциплины.
- По решению преподавателя и с согласия студентов, не освоивших отдельные разделы (темы) изучаемой дисциплины, в течение учебного семестра могут быть повторно проведены мероприятия текущего контроля успеваемости или выданы дополнительные учебные задания по этим темам или разделам. При этом студентам за данную работу засчитывается минимально возможный положительный балл.
- При выполнении студентом дополнительных учебных заданий или повторного прохождения мероприятий текущего контроля, полученные им баллы засчитываются в конкретные темы. При этом итоговая сумма баллов не может превышать максимального количества баллов, установленного по данным темам.
- При подведении итогов семестровой промежуточной аттестации накопленные студентом баллы (по итогам семестра (модуля) и за аттестационные испытания) переводятся в традиционную оценку по четырехбалльной шкале (неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично) и в оценку ECTS (A, B, C, D, E, FX, F). Оценки «неудовлетворительно», «FX» и «F» в зачетную книжку не проставляются.
- Пользоваться мобильными телефонами и другими электронными техническими средствами во время занятий и при проведении текущего контроля успеваемости можно только с разрешения преподавателя.
- График проведения мероприятий текущего контроля успеваемости формируется в соответствии с календарным планом курса.
- Студенты обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем.
- Время, которое отводится студенту на выполнение мероприятия текущего контроля успеваемости, устанавливается преподавателем. По завершении отведенного времени студент должен сдать работу преподавателю, вне зависимости от того, завершена она или нет.
- Использование во время выполнения мероприятий текущего контроля успеваемости возможно только с разрешения преподавателя
- Отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости считается уважительным только в случае болезни студента, что подтверждается наличием у него медицинской справки, заверенной в КДЦ РУДН. Не позднее двух недель после выздоровления студент предъявляет справку преподавателю. В противном случае отсутствие студента на мероприятии текущего контроля успеваемости признается не уважительным.
- Сдача мероприятий текущего контроля успеваемости по причине болезни студента проводится один раз в конце семестра (модуля) в день, установленный преподавателем.

- Итоговый контроль знаний проводится в форме теста и оценивается из 20 баллов независимо от оценки, полученной в модуле.
- Если в итоге за семестр (модуль) студент получил неудовлетворительную оценку, то студенту разрешается добор необходимого (до 51) количества баллов посредством повторного одноразового выполнения предусмотренных контрольных мероприятий (повторная переаттестация). Ликвидация задолженностей проводится по согласованию с деканатом в соответствии с действующими локальными нормативными актами.

Примеры заданий рубежной аттестации

Английский язык

1. Прочитайте статью. Сделайте реферирование на английском языке.

Burberry and Mulberry face branding challenges in luxury market

As the global luxury goods market experiences a slowdown, two iconic British fashion brands are coping with the pinch in different ways

Robert Wilson

The Economist

The luxury market is currently in slowdown and big brands such as Prada, Mulberry and Burberry are feeling the pinch. Slow economic growth and political instability in China, Russia and the Middle East has led to a clampdown in spending which in turn has had a catastrophic effect on luxury goods firms. Consultants Bain and Company were recently quoted as saying that this slowdown will put the brakes on the global luxury goods sector for some time, with many brands reigning in any rapid expansion plans.

But what does this mean for British firms Mulberry and Burberry? Mulberry is a company in deep trouble. It has issued numerous profit warnings in the past two years and retail sales in the UK have slumped by 12% in the six months to end of September.

Part of the reason for this was down to the loss of their creative director Emma Hill and the subsequent leadership of Bruno Gallion, who arrived from Hermes aspiring to take Mulberry down a more traditional luxury route, concentrating on top end expensive handbags, thereby putting it in direct competition with global giants such as Chanel and Louis Vuitton.

This was the start of the brand's demise. Increasing its price point put the brand out of reach and alienated its core consumer. Inflating the product price could only serve to undermine brand value in the eyes of the consumer.

Part of the problem was that savvy consumers did not see the value in paying inflated prices for bags that would have cost them much less a few years ago. Mulberry didn't have the brand equity to justify the increases and consumers started opting for better established luxury labels as a safer investment.

Burberry's problems are predominantly down to factors out of their control eg political and economic instability. These are very different from Mulberry's issues, which rest internally, with decisions on pricing, product and management strategy. In fact their retail sales were up 15% to £748m for the six months to the end of September, while wholesale sales rose 13% to £317m. Burberry has also enjoyed strong sales for its new fragrance My Burberry.

Where Burberry also wins points over Mulberry is through story-telling and opportunity for personalisation, especially across digital channels. Story-telling is crucial and should be woven into a brand's fabric; through communications, behaviours and above all, products. Brands like Burberry

have put simple but meaningful stories at the heart of their products and this benefits the brand, the sales channels and ultimately the shopper, who can enjoy telling the story that lies at the heart of their purchase.

The Burberry Bespoke collection, which allows consumers to personalise their iconic trench coat purchase and share across social media channels, gives power to the consumer.

So whilst Burberry has continued to grow and is just weathering the external factors - albeit with a reduction in growth like many global luxury brands, Mulberry sadly is a victim of its own aspirations due to a culmination of external factors and internal decisions resulting in a very tough situation for the brand.

The tide does seem to be turning for Mulberry though. Godfrey Davis is now at the helm, and the brand are seeking to reposition themselves back in the middle market. But this requires significant investment, all while they are still looking to appoint a new creative director.

The brand are also digitally a long way behind Burberry, who are seemingly on their way to realising their global ambitions. Their concept stores or "retail theatres" are laden with smart labels (RFID tags) full of information and catwalk content that not only allows consumers to personalise and purchase items in a click but inspires at the same time.

Also worth bearing in mind is that many luxury buyers are what are often called "excursionists" – people who don't usually shop luxury but buy one or two luxury brands that they connect with and feel reflect their beliefs or identity. Luxury brands need to stand for something beyond aesthetics and provide customers with something deeper and more personal.

In order to succeed Mulberry needs to keep its core customer at its heart. It needs to appeal to its core market, the upper-middle class female, but only time will tell if this will be successful, or if it's place in the market will be filled by another brand. By trying to change their image from a domestic luxury brand to a global one, they have failed to maintain a credible high-end image and this may be irreversible.

But all is not lost for the luxury market. Some luxury brands that are genuinely timeless, such as Hermes and Cartier, have both maintained solid growth during this slump by finding ways to make themselves relevant today. Making stories or weaving brand narratives that consumers want to be part of and believe is worth paying a premium for is key to establishing yourself as a valued brand within the luxury industry.

Немецкий язык

1. Прочитайте статью. Сделайте реферирование на немецком языке.

Wirtschaftsunion (EAWU)

Die EAWU ist ein politisches und ökonomisches Projekt einer verstärkten Zusammenarbeit und (langfristig) einer Integration der Staaten, die bis zur Auflösung der Sowjetunion (1991) eine Union gebildet haben. Das Projekt geht zurück auf eine im Wahlkampf geäußerte Idee des im März 2012 wiedergewählten russ. Präsidenten Wladimir Putin; ähnliche Ideen zur Neuorganisation im sog. postsowjetischen Raum unter der Führung Russlands gehen zurück in die 1990er-Jahre. Die unmittelbar nach der Auflösung der Sowjetunion im Dezember 1991 gegründete GUS (Gemeinschaft Unabhängiger Staaten) hat die in sie gesteckten Erwartungen nicht erfüllt und ist heute bedeutungslos. Erklärtes Ziel der EAWU ist laut Putin nicht die Wiederherstellung der Sowjetunion, sondern eine neue Form der Kooperation und Integration, die sich bewusst an der Europäischen Union orientiert. Die E. soll eine gemeinsame Industrie-, Technologie- und Energiepolitik verfolgen, einen gemeinsamen Handelsraum bilden und einen freien Grenzverkehr ermöglichen.

Den Kern der EAWU bilden Russland, Belarus und Kasachstan, welche schon 2011 ihre Zollschranken aufgehoben haben. Staaten, die später Mitglied in der EAWU geworden sind, sind Armenien (2014) und Kirgistan (2015). Im Januar 2014 nahm die EAWU formal die Arbeit auf. Eine formal unabhängige supranationale Kommission soll die politische Integration verwalten, und ein Gerichtshof der schon existierenden Eurasischen Wirtschaftsgemeinschaft soll die Einhaltung der Vereinbarungen kontrollieren.

An der Spitze der EAWU steht der Oberste Eurasische Wirtschaftsrat; in ihm sind die Staats- und Regierungschefs der beteiligten Länder vertreten. Experten zweifeln, ob die vom russ. Präsidenten Putin vorangetriebene E. in erster Linie der Zusammenarbeit mit der EU dienen soll; eine andere Erklärung wäre, dass Russland mit der E. seine Machtansprüche im postsowjetischen Raum unterstreicht und Staaten wie Georgien und Ukraine, die eine Integration in die EU erwägen, von ihrer Westorientierung abbringen möchte, indem ein politisches und wirtschaftliches Alternativprojekt angeboten wird. Die E. steht nicht nur für die wirtschaftliche und politische Integration, sondern auch für eine engere Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Sicherheitspolitik im Rahmen der Organisation des Vertrags über kollektive Sicherheit, einem Zusammenschluss von 7 GUS-Staaten. Die politische und wirtschaftliche Bilanz der EAWU nach den ersten 5 Jahren ist nach Ansicht von Experten jedoch ernüchternd.

Итальянский язык

1. Прочитайте статью. Сделайте реферирование на итальянском языке

L'economia d'Italia

L'economia d'Italia, che già dalla fine del XIX secolo aveva iniziato a conoscere un certo grado di sviluppo soprattutto nell'area del triangolo industriale, a partire dal secondo dopoguerra ha conosciuto profondi cambiamenti strutturali, che nei decenni successivi l'hanno resa una delle maggiori potenze economiche mondiali grazie a un processo di crescita economica durato continuamente fino agli inizi degli anni 1990.
Durante questa fase, il progressivo ridimensionamento del settore primario (agricoltura, allevamento e pesca) a favore di quello industriale e terziario (in particolare nel periodo del miracolo economico italiano) si è accompagnato a profonde trasformazioni nel tessuto socio-produttivo, in seguito a massicce migrazioni dal Meridione verso le aree industriali del Centro-Nord grazie anche a una nuova forte spinta all'urbanizzazione, legata alla parallela trasformazione del mercato del lavoro. La fase di industrializzazione giunse a compimento negli anni 1980, quando iniziò la terziarizzazione dell'economia italiana, con lo sviluppo dei servizi bancari, assicurativi, commerciali, finanziari e della comunicazione.
A partire dagli anni 1990 l'economia italiana inizia a rallentare e, dagli anni 2000, entra in una fase di sostanziale stagnazione, caratterizzata da una crescita estremamente bassa. Nel 2008-2009, per effetto della Grande recessione, il Paese entra in un periodo di vera e propria recessione, ripresentatasi negli anni 2012-2013 per effetto della crisi del debito sovrano europeo. Dopo un periodo di ripresa, nel 2018-2019 vi è un rallentamento che porta a una sostanziale stagnazione. Nel 2020 l'economia crolla di oltre il 9% a causa della pandemia di COVID-19, per poi riprendersi parzialmente nel 2021.
Attualmente, l'economia italiana si caratterizza da una bassa produttività del lavoro soprattutto a causa dell'elevata burocratizzazione e da un elevato debito pubblico.
L'economia italiana è una delle maggiori al mondo per dimensione; nel 2023 è infatti ottava per prodotto interno lordo nominale mentre al 2020 è undicesima a parità di potere d'acquisto. L'Italia è inoltre un Paese fortemente orientato al commercio estero, essendo decima al mondo per valore delle

esportazioni e dodicesima per valore delle importazioni.
L'industria italiana è dominata da piccole e medie imprese (PMI), per lo più di tipo manifatturiero, mentre le grandi imprese sono poche. Si tratta del cosiddetto dualismo industriale. Di recente, le PMI sono state messe sotto pressione dalla crescente concorrenza proveniente dai Paesi emergenti, soprattutto quelli dell'Asia orientale (Cina, Vietnam, Thailandia), che proprio sul settore manifatturiero hanno puntato per il loro sviluppo, grazie al basso costo del lavoro. Le imprese italiane hanno reagito in parte esternalizzando la produzione o delocalizzandola in Paesi in via di sviluppo, in parte puntando su produzione di qualità. Inoltre, a partire dalla fine degli anni '90 l'Italia ha cominciato ad introdurre norme per deregolare il mercato del lavoro, rendendolo particolarmente flessibile.
Il sistema economico italiano è caratterizzato inoltre da alcune peculiarità: l'elevato debito pubblico in proporzione al prodotto interno lordo (nel 2012 al 127%), l'elevata pressione fiscale (nel 2012 attestata al 44%), la presenza di una vasta economia sommersa legata in parte alla corruzione politica e alla criminalità organizzata.

Испанский язык

Leer el artículo. Hacer el resumen:

PROGRAMAS DE FORMACIÓN Y EMPLEO

La historia de NH es un relato de crecimiento en establecimientos, calidad y prestigio a lo largo de sus más de 35 años de vida, hasta convertirse en la hotelería urbana en Europa y Latinoamérica con cerca de 400 hoteles en 30 países, y presencia en las principales capitales como Ámsterdam, Barcelona, Berlín, Bogotá, Bruselas, Buenos Aires, Düsseldorf, Frankfurt, Londres, Madrid, México DF, Milán, Múnich, Nueva York, Roma, Viena.
El compromiso de NH Hotel Group es ofrecer servicios sostenibles y eficientes para sus clientes, accionistas, proveedores, empleados y la sociedad. La Compañía trabaja para cumplir con su compromiso de integrar la gestión responsable del negocio en el ámbito económico, social y medioambiental, con la voluntad de ser la empresa de referencia en Responsabilidad Corporativa del sector.
NH Hotel Group considera que los empleados son colaboradores esenciales para cumplir con los objetivos del negocio. Por ello, se impulsa la creación de empleo de calidad en un entorno que promueva la formación, el desarrollo profesional y la diversidad cultural y de nacionalidades, en igualdad de condiciones y derechos para todos ellos.
NH Hotel Group desarrolla programas internacionales de formación, prácticas laborales y empleo para jóvenes en riesgo de exclusión y discapacitados en los hoteles de todas las unidades de negocio. Los participantes desarrollan competencias técnicas y personales gracias a la implicación directa de los empleados de los hoteles que, a través del acompañamiento y orientación, realizan una valiosa labor de voluntariado.
NH Hotel Group es la única empresa española comprometida con esta iniciativa internacional que, junto a Intercontinental, Marriott y Starwood, cada año forma en el sector hotelero a más de 400 jóvenes en riesgo de exclusión en 53 hoteles de todo el mundo. El apoyo, conocimiento y experiencia de empleados voluntarios de la Compañía fue esencial durante la formación de 24 semanas de duración.
La Compañía incorpora a mujeres en riesgo de exclusión identificadas por Cruz Roja Española en programas de prácticas como camareras de piso. Empleados voluntarios participan en los cursos que se imparten a los participantes. NH Hotel Group ya ha incorporado a su plantilla a varias personas en riesgo de exclusión.

Турецкий язык

1. **Прочитайте статью. Сделайте реферирование на турецком языке.**

PARA PARAYI ÇEKER

Sıfırdan başlayıp dünyadaki en zengin insanlar arasına katılanların hikâyelerini herkes bilir. Bu hikâyeler pek çok insana umut verse de nadiren gerçekleşir. Ekonomi dünyasında zenginliğin asıl sırrı elinizdeki sermayeyi büyütmek için doğru yatırımları yapmaktır. Doğru yatırımlar yaparak zenginliğinize zenginlik katmanız, sıfırdan başlayarak zengin olmanızdan daha muhtemeldir.
Ekonomi piyasalarını incelediğinizde genelde parası olanın daha çok para kazandığını, parası olmayanın da daha çok fakirleştiğini görmüşsünüzdür. Normal hayatta da bu böyledir, yani para parayı çeker. Fakat ekonomik düzeyi düşük olanlara umut vermek için bir anda çok zengin olmak herkes için mümkünmüş ve her an olabilecekmiş gibi gösterilir. Hâlbuki böyle hikâyeler sadece dünyayı değiştirecek bir icat bulan, herkesin ihtiyaç duyduğu yeni bir şey üreten kişiler için geçerlidir. Hiç üretmeden sadece çok çalışarak zengin olma ihtimaliniz oldukça düşüktür.
Büyük sermaye sahiplerinin gittikçe zengin olmasının temel birkaç sebebi vardır. Bunlardan ilki gayrimenkul, altın ya da döviz almak gibi uzun vadeli yatırım yapabilmeleridir. Büyük miktarlardaki paranın her zaman uzun vadede daha yüksek kazanç elde etmesi mümkündür. Fakat uzun vadeli yatırım yapmak demek o parayı gözden çıkarmak demektir. Zenginler için bu mümkünken elinde az miktar para olan insanlar için bu oldukça zordur çünkü her insanın günlük harcaması gereken bir miktar para vardır. Yaşam standartlarınızı korumak ve insanca yaşamak için düzenli olarak harcadığınız para sabittir.
Uzun vadeli yatırımlarda kazanç elde edebilmek için sabit giderlerinizin yatırımınızı azaltacak ölçüde olmaması gerekir. Örneğin yıllık geliriniz 200.000 lira ve yıllık sabit gideriniz 150.000 lira. Elinizde kalan 50.000 lira ile uzun vadeli yatırım yaparsanız on yıl sonra en az 500.000 liranız olacağını bilirsiniz. Fakat başka bir geliriniz yoksa zamanla sabit gideriniz artacaktır ve bu paraya dokunmadan on sene beklemeniz mümkün olmayacaktır. Zenginlerin ise böyle durumlarda en büyük avantajı başka gelirleri de olduğu için uzun süre bekleyebilecek güçte olmalarıdır.
Ayrıca büyük miktardaki paranın pazarlıkta da büyük avantajı vardır. Genelde herhangi bir malın miktarı arttıkça pazarlık payı da artar. Örneğin bir malın tanesini 100 liradan alabiliyorsunuz. Elinde fazla para olan kişi aynı malı yüksek miktarlarda alarak tanesini 80–90 liradan alabilir. Daha sonra aynı malı tek tek ve uzun sürede 110 liradan satabilir.
Nitekim siz uzun süre para biriktirip sadece bir gayrimenkul satın alabilirken zenginler aynı anda birden fazla gayrimenkulü yatırım amaçlı alabilir. Üstelik uzun vadeli yatırım avantajından da faydalanarak bu mülkleri daha uzun süre ellerinde tutup aldıklarından yüksek fiyata satabilirler.
Büyük sermayenin bir diğer avantajı ise bilgiye kolay erişebilmektir. Zengin insanların zengin arkadaşları olduğunu biliriz. Zenginseniz, etrafınızdaki insanlardan edineceğiniz bilgiler sayesinde piyasalardaki kazançlı yatırımları daha kolay öğrenebilirsiniz. Üstelik paranızı yönetmek için ekonomi uzmanlarından yardım alabilecek ekonomik gücünüz de olacaktır.
Yani maaşlı çalışanlar istihdam ederek sizin paranızın çoğalması için çalışmalarını sağlayabilir; ekonomi uzmanlarından yöntemler öğrenebilirsiniz.
Sıfırdan başlayıp çok zengin olanların hikâyeleri çok cezbedicidir. Ne yazık ki peri masallarına inanıp her an çok zengin olacakmışız gibi beklemek sadece bu hayatları izleyip iç geçirmenize neden olacaktır. Zenginlerin paralarını nasıl çoğalttığını bilmek ise belki size fikir vererek doğru stratejiyi belirlemenize ve yavaş yavaş sermayenizi büyütmenize yardım edebilir.

Французский язык

Прочитайте статью. Сделайте реферирование на французском языке.

Les nouveaux droits de douane de Donald Trump : une décision controversée

Le mardi 24 février, de nouveaux droits de douane de 10 % imposés par l'administration Trump sont officiellement entrés en vigueur sur l'ensemble du territoire des États-Unis. Cette mesure

protectionniste, bien que temporaire, a suscité de vives réactions tant au niveau national qu'international.

Cette décision fait suite à un revers juridique majeur pour le président américain. Quelques jours plus tôt, vendredi dernier, la Cour suprême des États-Unis avait en effet déclaré illégale sa première tentative d'imposer des taxes douanières dites « réciproques » à la plupart des pays du monde. La Maison Blanche a donc dû réagir rapidement en activant un nouveau décret exécutif, instaurant cette fois une surtaxe universelle de 10 % sur l'ensemble des produits importés.

Pour justifier cette nouvelle taxation, Donald Trump s'appuie sur une disposition du Trade Act de 1974. Ce texte législatif autorise le pouvoir exécutif à intervenir dans les échanges commerciaux afin de rétablir un certain équilibre, mais uniquement s'il est en mesure de prouver un déséquilibre significatif dans la balance des paiements entre les États-Unis et leurs partenaires commerciaux. C'est précisément sur ce fondement juridique que la nouvelle taxe a été instaurée.

Il convient toutefois de noter que cette mesure n'a pas vocation à être permanente. Le décret présidentiel est en effet limité dans le temps : il restera en vigueur jusqu'au 24 juillet, soit pour une durée de cinq mois seulement. Passé ce délai, si le gouvernement souhaite maintenir ces droits de douane, il devra obtenir un vote favorable du Congrès. Cette échéance arrive à un moment stratégique, juste avant les élections de mi-mandat prévues en novembre, ce qui pourrait rendre les débats politiques particulièrement tendus.
Par ailleurs, il est essentiel de souligner que cette nouvelle taxe de 10 % ne concerne pas tous les secteurs économiques. Elle ne remplace pas les droits de douane dits « sectoriels », qui varient de 10 % à 50 % sur des produits spécifiques tels que le cuivre, l'automobile ou encore le bois de construction. De plus, les produits canadiens et mexicains importés dans le cadre de l'accord de libre-échange nord-américain (AEUMC) ne sont pas soumis à cette nouvelle surtaxe.

Dès mardi, à minuit précisément, les services douaniers américains ont commencé à collecter ces nouveaux tarifs douaniers. Dans le même temps, ils ont cessé de réclamer le paiement des anciennes taxes, désormais jugées illégales par la plus haute juridiction du pays. Cette situation inédite illustre parfaitement les tensions actuelles autour de la politique commerciale américaine et soulève de nombreuses interrogations quant à ses conséquences économiques à long terme.

Китайский язык

1. Прочитайте статью. Сделайте реферирование на китайском языке языке.

特朗普据悉将把加密货币列为国家优先事项 币圈将迎历史性年份？

财联社2025-01-17 14:35

据媒体援引知情人士透露，美国当选总统特朗普正计划在下周一上任后发布一项行政令，将加密货币提升为国家优先事项。受该消息提振，比特币价格在周五亚洲时段大幅上涨，一路收复10万美元大关。

相关熟悉内情的人士表示，该行政令预计将把加密货币列为国家的当务之急或优先事项——这种战略性措辞旨在引导政府机构与该行业合作。此外，该行政令还计划成立一个加密货币咨询委员会。

目前，特朗普已得到了美国加密货币行业的大力支持，该行业在华盛顿拥有强大的影响力，并得到了资金雄厚的政治行动委员会的支持。

分析人士指出，这项行政令一旦真的出台，将标志着加密货币行业发生翻天覆地的变化。

在拜登执政期间，加密货币一直是美国政府调查的对象，而此前也发生过一系列备受瞩目的欺诈案件，例如FTX交易所的破产案。近年来，包括美国证券交易委员会在内的联邦机构已对该行业提起了100多起执法行动，银行监管机构的严格管控也让加密货币公司难以与金融机构合作。仍在讨论的一项指令，是要求所有政府机构审查有关数字资产的政策，并可能暂停任何涉及加密货币的诉讼。建立国家比特币储备也在考虑之中，这一储备将包括美国政府目前所持有的大量比特币。据分析公司预估，美国政府目前持有价值近200亿美元的比特币，这些比特币是在各种调查中没收的。

自去年11月大选以来，比特币已经上涨了近50%，达到10万美元以上，部分原因便是多头预期将能够建立这样一个战略储备。

Японский язык

サプライチェーン再設計はなぜ企業戦略の中心になったのか

近年、多くの企業は、最も安い場所で生産し、必要な時に必要な分だけ在庫を持つという従来の考え方を見直し始めている。感染症の拡大、地政学的緊張、輸送の混乱が重なり、効率だけを追求した供給網が想像以上に脆弱であることが明らかになったからだ。部品一つの遅れが工場全体の停止につながる事例は、製造業だけでなく小売業や食品業界でも見られた。

その結果、企業は調達先の分散を進めている。以前は価格競争力を重視して一国や一社に発注を集中させるケースが多かったが、現在は複数の地域に供給拠点を持つ方が経営上の安全性が高いと考えられている。調達コストは上がる可能性があるものの、供給停止による機会損失を抑えられる点が評価されている。

在庫政策にも変化が起きている。長年、余分な在庫は非効率の象徴とみなされてきた。しかし、半導体や医療用品の不足を経験した企業は、重要部材については一定の安全在庫を持つ方が結果的に安定した生産と販売につながると判断するようになった。資金負担とのバランスを取りながら、品目ごとに在庫戦略を分ける動きが広がっている。

さらに、供給網の強靭化にはデジタル化が欠かせない。発注、輸送、通関、在庫の情報が部門ごとに分断されていると、問題が起きても対応が遅れる。そこで企業は、サプライヤーや物流会社とデータを共有し、遅延や在庫不足の兆候を早期に把握できる仕組みの導入を急いでいる。

ただし、この流れは大企業に比べて中小企業にとって負担が大きい。複数調達先の確保にも、新しいITシステムの導入にも資金と人材が必要だからである。そのため、中小企業の中には、大手顧客や金融機関からの支援を受けながら段階的に体制を整えるところも増えている。

専門家は、今後の競争力は「低コスト」だけではなく、「止まらない供給」を実現できるかどうかで決まると指摘する。供給網の再設計は一時的な危機対応ではなく、企業価値と収益の安定性を左右する長期的な経営課題になりつつある。

Корейский язык

공급망 재설계가 왜 기업 전략의 중심이 되었는가

최근 많은 기업은 가장 저렴한 곳에서 생산하고 필요한 순간에만 재고를 보유하던 기존 방식을 다시 검토하기 시작했다. 감염병 확산, 지정학적 긴장, 운송 차질이 겹치면서 효율성만을 추구한 공급망이 생각보다 훨씬 취약하다는 사실이 드러났기 때문이다. 부품

하나의 지연이 공장 전체의 가동 중단으로 이어지는 사례는 제조업뿐 아니라 유통업과 식품업에서도 나타났다.

그 결과 기업들은 조달처 다변화를 추진하고 있다. 과거에는 가격 경쟁력을 중시해 특정 국가나 특정 업체에 발주를 집중하는 경우가 많았지만, 지금은 여러 지역에 공급 거점을 두는 편이 경영상 더 안전하다고 본다. 조달 비용이 다소 높아질 수는 있지만, 공급 중단에 따른 기회손실을 줄일 수 있다는 점이 중요하게 평가된다.

재고 정책에도 변화가 생겼다. 오랫동안 여분의 재고는 비효율의 상징으로 여겨졌다. 그러나 반도체와 의료용품 부족을 경험한 기업들은 핵심 자재에 대해서는 일정 수준의 안전재고를 확보하는 편이 오히려 생산과 판매의 안정성에 도움이 된다고 판단하고 있다. 자금 부담과의 균형을 고려하면서 품목별로 다른 재고 전략을 적용하는 움직임이 확산되고 있다.

또한 공급망을 강화하려면 디지털 전환이 필수적이다. 발주, 운송, 통관, 재고 정보가 부서별로 분절되어 있으면 문제가 발생했을 때 대응 속도가 늦어진다. 그래서 기업들은 공급업체와 물류회사와 데이터를 공유하고, 지연이나 재고 부족의 징후를 조기에 파악할 수 있는 시스템 도입을 서두르고 있다.

다만 이러한 변화는 대기업보다 중소기업에 더 큰 부담이 된다. 복수의 조달처를 확보하는 일도, 새로운 IT 시스템을 도입하는 일도 모두 자금과 인력이 필요하기 때문이다. 그래서 일부 중소기업은 대형 거래처나 금융기관의 지원을 받으면서 단계적으로 체계를 정비하고 있다.

전문가들은 앞으로의 경쟁력은 단순한 저비용이 아니라 '멈추지 않는 공급'을 실현할 수 있는지에 달려 있다고 본다. 공급망 재설계는 일시적 위기 대응이 아니라, 기업 가치와 수익 안정성을 좌우하는 장기적 경영 과제가 되어 가고 있다.