

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 16.10.2025 16:38:25
Уникальный программный ключ:
sa953a0120d891083f959675078ef1a989dae18a

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

Высшая школа управления

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА
ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО
ДИСЦИПЛИНЕ**

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК

(наименование дисциплины/модуля)

**Оценочные материалы рекомендованы МССН для направления подготовки/
специальности:**

38.04.05 БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА

2026 г.

1. БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценивание уровня сформированности компетенций по итогам изучения дисциплины «Профессиональный иностранный язык» осуществляется в соответствии с действующей в РУДН Балльно-рейтинговой системой (БРС).

Таблица 1.1. Балльно-рейтинговая система оценивания уровня сформированности компетенций по дисциплине/практике

Код контролируемой компетенции или ее части	Контролируемая тема дисциплины	ФОСы (формы контроля уровня освоения ООП)									Баллы темы
		Аудиторная работа					Самостоятельная работа		Промежуточная аттестация		
		Устный/ письменный	Тест	Коллоквиум	Контрольная работа	Коммуникация	Доклад	Реферат	Защита курсового проекта/ работы	Экзамен/ зачет	
УК-4 УК-5	Тема 1. Characteristics and Meaning: Issues of Understanding.	2				2					4
УК-4 УК-5	Тема 2. Results and Residuals: The Issue of Impacts.	2		5							7
УК-4 УК-5	Тема 3.	2			5				15		22

	Changing and Directions: Planning and Development.										
УК-4 УК-5	Тема 4. Places and Products: Marketing and Consumer Issues.	2	5			2	5				14
УК-4 УК-5	Тема 5. Demographic drivers of change.	2				2		5			9
УК-4 УК-5	Тема 6. Human capital.		4		5		5				14
УК-4 УК-5	Экзамен/зачет									30	30
Итого		10	9	5	10	6	10	5	15	30	100

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Соответствие систем оценок
(используемых ранее оценок итоговой академической успеваемости, оценок ECTS и балльно-рейтинговой системы оценок текущей успеваемости)

Оценка	Неудовлетворит.		Удовлетворительно	Хорошо		Отлично	
Оценка ECTS	F(2)	FX (2+)	E(3)	D(3+)	C (4)	B (5)	A (5+)
Максимальная сумма баллов							
100	менее 31	31-50	51-60	61-68	69-85	86-94	95-100

Описание оценок ECTS:

А ("Отлично") - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.

В ("Очень хорошо") - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено числом баллов, близким к максимальному.

С ("Хорошо") - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

Д ("Удовлетворительно") - теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.

Е ("Посредственно") - теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному.

FX ("Условно неудовлетворительно") - теоретическое содержание курса освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий

Ф ("Безусловно неудовлетворительно") - теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные

учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.

Реализация курса предусматривает интерактивные лекции, практические занятия (семинары) с использованием мультимедийного оборудования и интерактивного учебника, подготовку самостоятельных творческих работ и их последующие презентации, тестирование, проведение групповых дискуссий по тематике курса, современные технологии контроля знаний.

Темы рефератов.

1. Digital Marketing Strategies in the Age of Social Media
2. Artificial Intelligence Applications in Modern Business Analytics
3. Cybersecurity Challenges for International Corporations
4. E-commerce Platforms: Comparative Analysis of Global Markets
5. Business Process Optimization through Digital Transformation
6. Cross-cultural Communication in Multinational IT Projects
7. Financial Technology Innovations and Their Impact on Banking
8. Supply Chain Management in the Digital Economy
9. Big Data Analytics for Customer Behavior Prediction
10. Cloud Computing Solutions for Enterprise Resource Planning
11. Business Intelligence Tools for Strategic Decision Making
12. Mobile Commerce Trends in Emerging Markets
13. Corporate Social Responsibility in the Technology Sector
14. Innovation Management in Global Software Development
15. Digital Transformation of Traditional Business Models
16. International Standards for Information Security Management
17. Remote Work Technologies and Virtual Team Management
18. Blockchain Applications in International Trade Finance
19. Sustainable Business Practices in the Digital Age
20. Future Trends in Enterprise Software Development

Критерии оценки

Реферат – самостоятельная работа студента, представляющая собой краткое изложение полученных результатов теоретического анализа определенной учебно-исследовательской темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее. При оценке реферата необходимо учитывать следующие положения:

1. В тексте должно быть продемонстрировано владение предметом исследования, его понятийным аппаратом, терминологией, понимание современных тенденций и проблем в исследовании предмета.
2. Текст должен быть завершенным и четко структурированным, посвященным строго заданной проблематике.
3. Текст должен заканчиваться обоснованными выводами, полученными на основе анализа фактов и решающими поставленную в начале работы задачу.
4. Грамотность и логика изложения, терминология и лексика должны соответствовать заданной тематике и поставленной автором задаче.

5. Наличие правильно оформленных иллюстраций, ссылок на источники литературы.
6. Объем – не более 10 страниц А4 машинописного текста.

Оценивание: максимум 5 баллов, где 3 балла – содержание работы, стиль, правильность выводов, 1 балла – оформление согласно требованиям, 1 балла – защита, включающая презентацию.

Тесты

1. Which term describes the practice of storing and accessing data over the Internet?

- A. Data mining
- B. Cloud computing
- C. Network security
- D. Database management

Правильный ответ: B

2. What does ROI stand for in business analysis?

- A. Rate of Interest
- B. Return on Investment
- C. Range of Income
- D. Risk of Implementation

Правильный ответ: B

3. A stakeholder meeting is scheduled to discuss project milestones. What is a milestone?

- A. A financial report
- B. A significant point in project development
- C. A type of software
- D. A marketing strategy

Правильный ответ: B

4. Which phrase is most appropriate for declining a business proposal politely?

- A. "That's a terrible idea"
- B. "We cannot proceed with this proposal at this time"
- C. "Absolutely not"
- D. "This is impossible"

Правильный ответ: B

5. What does B2B e-commerce refer to?

- A. Business to Bank transactions
- B. Business to Business transactions
- C. Bank to Business transactions
- D. Business to Buyer transactions

Правильный ответ: B

6. In project management, what is a "deliverable"?

- A. A shipping method
- B. A tangible outcome produced by the project
- C. A type of contract
- D. A payment schedule

Правильный ответ: B

7. What is the primary purpose of a feasibility study?

- A. To calculate final costs
- B. To determine if a project is viable
- C. To hire employees
- D. To design software

Правильный ответ: B

8. Which communication style is most appropriate for international business correspondence?

- A. Very informal and casual
- B. Formal and respectful
- C. Aggressive and direct
- D. Emotional and personal

Правильный ответ: B

9. What does SaaS stand for in technology business?

- A. Security as a Service
- B. Software as a Service
- C. System as a Service
- D. Storage as a Service

Правильный ответ: B

10. In business presentations, what is the most effective way to conclude?

- A. "That's all I have to say"
- B. "Thank you for your attention. Are there any questions?"
- C. "I hope you understood everything"
- D. "The presentation is over"

Правильный ответ: B

11. What is market penetration?

- A. Breaking into a new market segment
- B. Reducing market share
- C. Closing business operations
- D. Hiring new employees

Правильный ответ: A

12. Which sentence structure is most professional for reporting results?

- A. "We totally crushed our sales targets"
- B. "Our sales performance exceeded expectations by 15%"
- C. "Sales were pretty good this quarter"
- D. "We made lots of money"

Правильный ответ: B

13. What is a KPI in business management?

- A. Key Personal Information
- B. Key Performance Indicator
- C. Knowledge Processing Index
- D. Key Product Investment

Правильный ответ: B

14. In negotiations, what does "win-win solution" mean?

- A. One party wins twice
- B. Both parties benefit from the agreement
- C. Competition between winners
- D. Victory in two categories

Правильный ответ: B

15. What is the correct way to express disagreement professionally?

- A. "You're wrong about that"
- B. "I see your point, however, I have a different perspective"
- C. "That's completely incorrect"
- D. "I disagree with everything you said"

Правильный ответ: B

16. What does "scalability" mean in business context?

- A. Ability to measure weights
- B. Capacity to handle growth and expansion

- C. Method of price calculation
- D. System of employee evaluation

Правильный ответ: B

17. Which phrase is most appropriate for requesting information?

- A. "Give me the data now"
- B. "Could you please provide the requested information?"
- C. "Where is my information?"
- D. "I want the data immediately"

Правильный ответ: B

18. What is meant by "due diligence" in business?

- A. Paying bills on time
- B. Thorough investigation before making decisions
- C. Working extra hours
- D. Following company rules

Правильный ответ: B

19. In financial reports, what does "quarterly" refer to?

- A. Every four years
- B. Every three months
- C. Every four months
- D. Every quarter hour

Правильный ответ: B

20. What is the most professional way to end a business email?

- A. "Bye"
- B. "Best regards"
- C. "See you later"
- D. "Cheers"

Правильный ответ: B

Критерии оценки: 1 балл за каждый вопрос теста

3. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Практический кейс 1: Подготовка и проведение международной бизнес-презентации

Цель: Разработать и представить профессиональную презентацию на английском языке для потенциальных зарубежных инвесторов.

Что сделать и как:

1. Выбор темы и подготовка контента:
 - Выберите российскую IT-компанию или стартап для презентации
 - Изучите информацию о компании: продукт/услуга, рынок, финансовые показатели, команда
 - Подготовьте презентацию на 10-12 слайдов на английском языке:
 - Company overview
 - Market opportunity
 - Product/service description
 - Business model
 - Financial projections
 - Investment proposal

2. Языковая подготовка:
 - Составьте глоссарий из 30-40 профессиональных терминов по теме
 - Подготовьте ключевые фразы для каждого раздела презентации
 - Отработайте произношение числительных, процентов, финансовых показателей
 - Подготовьте ответы на 10 возможных вопросов инвесторов
3. Техническая подготовка:
 - Создайте слайды с минимумом текста (не более 7 строк на слайд)
 - Используйте профессиональные графики и диаграммы
 - Подготовьте speaker notes для каждого слайда
 - Проверьте техническое оборудование для презентации
4. Репетиция и адаптация:
 - Проведите презентацию перед аудиторией (коллеги/одногруппники)
 - Запишите себя на видео для анализа языка тела и речи
 - Получите обратную связь и внесите корректировки
 - Отработайте timing (презентация должна занимать 15-20 минут)
5. Финальная презентация и оценка:
 - Проведите презентацию перед преподавателем и группой
 - Ответьте на вопросы аудитории на английском языке
 - Получите оценку по критериям: содержание, язык, подача, взаимодействие с аудиторией

Практический кейс 2: Ведение международных деловых переговоров по email

Цель: Провести серию деловых переговоров с зарубежным партнером через электронную почту на английском языке.

Что сделать и как:

1. Сценарий и роли:
 - разделитесь на пары: российская компания (экспортер IT-услуг) и американская компания (потенциальный клиент)
 - Российская сторона предлагает услуги разработки мобильного приложения
 - Американская сторона рассматривает возможность аутсорсинга проекта
 - Бюджет проекта: \$50,000-80,000, срок: 6-8 месяцев
2. Этапы переговоров (8-10 писем от каждой стороны):
 - Письмо 1: Первичное обращение российской компании с предложением услуг
 - Письмо 2: Ответ американской компании с выражением интереса и запросом деталей
 - Письмо 3: Детальное коммерческое предложение с техническими требованиями
 - Письмо 4: Запрос на уточнение условий и обсуждение бюджета
 - Письма 5-8: Обсуждение технических деталей, сроков, условий оплаты, гарантий
 - Письма 9-10: Финализация условий и подготовка к заключению контракта

3. Языковые требования:
 - Использовать профессиональную деловую лексику
 - Применять различные стратегии: убеждение, уточнение, компромисс, отказ
 - Использовать conditional sentences для выражения гипотетических ситуаций
 - Включить минимум 50 профессиональных терминов за всю переписку
4. Документооборот:
 - Каждое письмо должно содержать 150-250 слов
 - Соблюдать формальный стиль деловой переписки
 - Включить вложения: technical specifications, price quote, company portfolio
 - Все письма сохранять в едином файле для итогового анализа
5. Анализ и презентация результатов:
 - Подготовить summary отчет о ходе переговоров (300-400 слов)
 - Выделить ключевые моменты успешной/неуспешной коммуникации
 - Проанализировать использованные языковые стратегии
 - Представить результаты переговоров группе (5-7 минут презентации)

Критерии оценки: 5 баллов – правильно решенное практическое задание.

РАЗРАБОТЧИКИ:

**Зав.кафедрой иностранного
языка**

Чилингарян К.П.

Должность, БУП

Подпись

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:

Заведующий кафедрой
цифрового менеджмента

Назюта С.В.

Наименование БУП

Подпись

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:

**Зав.кафедрой прикладной
экономики**

Островская А.А.

Должность, БУП

Подпись

Фамилия И.О.