

**Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»**

**Направление подготовки/специальность: 54.03.01 Дизайн**

**Наименование образовательной программы: Графический дизайн**

**Уровень образования: высшее образование - бакалавриат**

**Форма обучения: Очная**

**Оценочные материалы  
по дисциплине  
Иностранный язык**

**Москва  
2023**

## ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Разработчик

|                                                                                   |                                                    |                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                           |
|                                                                                   | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                           |
|                                                                                   | Владелец                                           | Вовк М.В.                 |
|                                                                                   | Идентификатор                                      | R26eeae99-VovkMV-a261481b |

М.В. Вовк

## СОГЛАСОВАНО:

Руководитель  
образовательной  
программы

|                                                                                   |                                                    |                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                                 |
|                                                                                   | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                                 |
|                                                                                   | Владелец                                           | Панкратова А.В.                 |
|                                                                                   | Идентификатор                                      | R4ddd5d33-PankratovaAIV-dc422e7 |

А.В.  
Панкратова

Заведующий  
выпускающей  
кафедрой

|                                                                                   |                                                    |                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                                 |
|                                                                                   | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                                 |
|                                                                                   | Владелец                                           | Панкратова А.В.                 |
|                                                                                   | Идентификатор                                      | R4ddd5d33-PankratovaAIV-dc422e7 |

А.В.  
Панкратова

## ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Оценочные материалы по дисциплине предназначены для оценки: достижения обучающимися запланированных результатов обучения по дисциплине, этапа формирования запланированных компетенций и уровня освоения дисциплины.

Оценочные материалы по дисциплине включают оценочные средства для проведения мероприятий текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Формируемые у обучающегося компетенции:

1. УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

ИД-2 Демонстрирует умение вести обмен деловой информацией в устной и письменной формах не менее чем на одном иностранном языке

и включает:

для текущего контроля успеваемости:

Форма реализации: Устная форма

1. Контрольная работа №1 "A businessman's working day" (Контрольная работа)
2. Контрольная работа №2 "Work and leisure" (Контрольная работа)
3. Контрольная работа №3 "Business talks" (Контрольная работа)
4. Контрольная работа №4 "Sport and Health Services" (Контрольная работа)

## БРС дисциплины

2 семестр

| Раздел дисциплины                                                                                                                                 | Веса контрольных мероприятий, % |      |      |      |      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|------|------|------|------|
|                                                                                                                                                   | Индекс КМ:                      | КМ-1 | КМ-2 | КМ-3 | КМ-4 |
|                                                                                                                                                   | Срок КМ:                        | 4    | 8    | 12   | 16   |
| A businessman's working day.                                                                                                                      |                                 |      |      |      |      |
| Типы предложений. Конструкции with the verbs « to be», «to have/have got». Оборот «There is/ there are». Система английских грамматических времен | +                               |      |      |      |      |
| Продолженные времена. Средства выражения будущих действий (формы Continuous Tense)                                                                | +                               |      |      |      |      |
| Формы неопределенного времени                                                                                                                     | +                               |      |      |      |      |
| Формы совершенного времени                                                                                                                        | +                               |      |      |      |      |
| Work and leisure                                                                                                                                  |                                 |      |      |      |      |
| Формы совершенного времени и формы неопределенного времени (в сравнении)                                                                          |                                 |      | +    |      |      |
| Придаточные предложения времени и условия. Прошедшее длительное время                                                                             |                                 |      | +    |      |      |
| Модальные глаголы                                                                                                                                 |                                 |      | +    |      |      |

|                                                                                   |    |    |    |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----|----|----|----|
| Прямая речь                                                                       |    | +  |    |    |
| Business talks                                                                    |    |    |    |    |
| Прошедшее совершенное и прошедшее совершенное длительное время в английском языке |    |    | +  |    |
| Страдательный залог                                                               |    |    | +  |    |
| Согласование времен                                                               |    |    | +  |    |
| Модальные глаголы и страдательный залог                                           |    |    | +  |    |
| Sport and Health Services                                                         |    |    |    |    |
| Сослагательное наклонение                                                         |    |    |    | +  |
| Условные предложения                                                              |    |    |    | +  |
| Объектный инфинитивный оборот                                                     |    |    |    | +  |
| Субъектный инфинитивный оборот                                                    |    |    |    | +  |
| Вес КМ:                                                                           | 25 | 25 | 25 | 25 |

\$Общая часть/Для промежуточной аттестации\$

## СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### *I. Оценочные средства для оценки запланированных результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций*

| Индекс компетенции | Индикатор                                                                                                                                      | Запланированные результаты обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Контрольная точка                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| УК-4               | ИД-2 <sub>УК-4</sub> Демонстрирует умение вести обмен деловой информацией в устной и письменной формах не менее чем на одном иностранном языке | Знать:<br>правила устного и письменного коммуникативного поведения в ситуациях профессионального общения;<br>грамматические и лексические особенности языка в ситуациях профессионального общения<br>Уметь:<br>осуществлять устную коммуникацию профессиональной направленности в монологической и диалогической форме (доклад, сообщение,) и письменную коммуникацию,<br>использовать этикетные формы профессионального общения; | Контрольная работа №1 "A businessman's working day" (Контрольная работа)<br>Контрольная работа №2 "Work and leisure" (Контрольная работа)<br>Контрольная работа №3 "Business talks" (Контрольная работа)<br>Контрольная работа №4 "Sport and Health Services" (Контрольная работа) |

|  |  |                                                                                                                                           |  |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  |  | использовать<br>грамматические и<br>лексические особенности<br>языка в устной<br>коммуникации в ситуациях<br>профессионального<br>общения |  |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

## II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания

### КМ-1. Контрольная работа №1 "A businessman's working day"

**Формы реализации:** Устная форма

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Устное выполнение предложенных лексических и грамматических заданий по вариантам и беседа по устным темам

#### Краткое содержание задания:

Выполните задания контрольного мероприятия

#### Контрольные вопросы/задания:

|                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать:<br>грамматические и лексические особенности языка в ситуациях профессионального общения | <p>1.Переведите с английского на русский язык: an offer, a file cabinet, a manager, a Chinese company, a husband, to meet, comfortable, a carpet, also, certainly, different, never, message, a reply to a letter</p> <p>2. Переведите с русского на английский язык: дочь, род, картина\фотография, кресла, гостиная, рядом, цвет, дядя, тетя, сад, четверть, половина, быстрый, медленный, ветвь\филиал.</p> <p>3.Вставьте предлоги:</p> <p>1.Where is Mr.Petrov? – He is ... the office.</p> <p>2. Take the letter. It's ... the table.</p> <p>3.Lavrov is ... business in London now</p> <p>4.Вставьте нужную форму глагола:</p> <p>1.This (to be) Mr.Stenly's family.</p> <p>2.Mr.Stenly (to be) an engineer.</p> <p>3.He and his wife (to be) from England</p> <p>5.Переведите с английского на русский язык: a fireplace, an electric cooker, a refrigerator, a cupboard, a plate, a cup, a glass, a knife, lovely, a district, built-in furniture,an advertisement, a feature film, to think, a trailer</p> <p>6.Переведите с русского на английский язык: камин, электрическая плита, морозильник, стиральная машина, посудомоечная машина, вилка, ложка, пригласить, кабинет, район, встроенная мебель, реклама, художественный фильм, подумать, трейлер</p> <p>7.Вставьте предлоги:</p> <p>1. ... the kitchen there is an electric cooker, a refrigerator-freezerand a washing machine.</p> <p>2. He is sitting on a comfortable sofa and looking ... a news- paper.</p> <p>3. His flat is ... the first floor.</p> <p>4. Portland is a place not far ... Bristol, England</p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

5. There aren't many houses ... sale now

8. Вставьте нужную форму глагола:

1. There (to be) a sitting room and a study in our flat.

2. There (to be) a sofa, two armchairs and a coffee table in the sitting room.

3. I (to go) to the cinema last night.

4. We (to see) a new comedy at the Odeon yesterday.

5. The film (to **start**) at 7 and (to **last**) till 10.

9. Переведите с английского на русский язык: 1. receptionist, 2. wet, 3. to launch, 4. a high-quality product, 5. a machine, 6. to enjoy, 7. an open-air swimming pool, 8. to get a good tan, 9. to be at the seaside, 10. accommodation

10. Переведите с русского на английский язык: 1. ожидать, надеяться; 2. переговорная, 3. соревнование, конкуренция, 4. отвечать чьим либо требованиям, 5. служащий, сотрудник, 6. общежитие 7. стать, становиться 8. дорогой (о цене), дорогостоящий

11. Вставьте предлоги:

**1.**

1.. What's the weather ... today?

2. A new comedy is ... at the Progress Cinema

3. The two businessmen made an appointment ... the next day.

4. ... what country does your company buy computers?

12. Вставьте нужную форму глагола:

1. (to translate) the letter to Mr Blake. It is on your desk.

2. How many old Russian towns ... you (to visit)? Two months ago I (to go) to Susdal.

3. When are you going to look through the mail? I ... already ... (to look through)

4. We (to receive) some new price-lists. Let's look them through

13. Переведите с английского на русский язык: to clarify, to require, to be afraid, to be heavy with orders, to agree, to fly, to make a reservation, in advance, to check in, luggage

14. Переведите с русского на английский язык: подходить (быть удобным), принять, привлекательно, быть востребованным\пользоваться спросом, подобрать, удобный, зал вылета, объявление, обратный рейс, задержка, потребовать

15. Вставьте предлоги:

1. The British partner wants to make an appointment with you ... Friday

2. We can accept payment ... a Letter of Credit.

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>3. The new model of our equipment is ... great demand.</p> <p>4. Let's meet tomorrow at 10 if that is convenient ... you</p> <p>5. Let's meet tomorrow at 10 if that is convenient ... you</p> <p>6. We are going to place a big order ... these companies.</p> <p>16. Вставьте нужную форму глагола:</p> <p>1. I (can not, work) on the computer when I was a child</p> <p>2. I've got a very important messages and I ...(must, answer). It's urgent.</p> <p>3. If the Sellers (not to agree) to a discount off the price they won't place their order with our company.</p> <p>4. Today Mr Danley of ET (to meet) Sokolov, a Russian manager.</p> <p>5. What gate (to leave) the plane to New York from?</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### Описание шкалы оценивания:

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно. Устная тема раскрыта полностью. В ответах нет лексических ошибок. Правильно переведены все общеупотребительные простые слова, фразеологические обороты, устойчивые словосочетания. Правильно передан смысл сложных слов, вводных слов, союзов. Все профессиональные термины переведены верно. В переводе отсутствуют грамматические ошибки. Все грамматические конструкции, обороты, придаточные предложения, переведены правильно. Речь звучит в естественном темпе, нет грубых фонетических ошибок.

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "хорошо" выставляется если большинство заданий выполнено полностью. Тема раскрыта в основном. Лексические ошибки незначительны и не искажают общего смысла предложений. Грамматические ошибки незначительно влияют на перевод предложений и не связаны с изученным грамматическим явлением. Речь иногда характеризуется длительными паузами. В отдельных словах допускаются фонетические ошибки (замена, иноязычных фонем сходными русскими).

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено. Тема раскрыта недостаточно. Студент делает большое количество грубых лексических ошибок. Студент делает большое количество грубых грамматических ошибок относительно проверяемому грамматическому явлению. Речь воспринимается с трудом из-за большого количества фонетических ошибок. Интонация обусловлена влиянием родного языка.

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено. Студент демонстрирует плохое владение лексикой, неспособность грамотно перевести предложения. В речи присутствуют неоправданно длительные паузы. Речь воспринимается с большим трудом, либо не воспринимается в силу обилия фонетических ошибок.

## КМ-2. Контрольная работа №2 "Work and leisure"

**Формы реализации:** Устная форма

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Устное выполнение предложенных лексических и грамматических заданий по вариантам и беседа по устным темам

### Краткое содержание задания:

Выполните задания контрольного мероприятия

### Контрольные вопросы/задания:

|                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать: правила устного и письменного коммуникативного поведения в ситуациях профессионального общения; | <p>1. Раскройте скобки и выберите правильную видовременную форму:</p> <p>1. We (are to/must) go to the plant with Mr Brown this Monday, but he (did not arrive/ has not arrived) in Moscow yet. We (will have/have) to go to the plant next week.</p> <p>2. There is no bus stop near this building, you (must/have to) get off at the next stop.</p> <p>3. If you (don't leave/will not leave) now, you will not to be able to come to the concert on time.</p> <p>4. If Mike (is/has) to go on holiday on Monday, he (will be able to/can) make all purchases on Saturday.</p> <p>5. If we (will go/go) shopping at ten tomorrow we (to be able) to come home by lunch time.</p> <p>6. If Mary (will have to/has to) go to the supermarket in the afternoon she will not to be able to go to the cinema with us</p> <p>2. Вставьте подходящее по смыслу слово <b>a circus, put on, plays, popular, company, performs</b>:</p> <p>1. What is on at Moscow theatres, Mr Drozdov? I'd like to go somewhere tomorrow or the day after.</p> <p>2. As a matter of fact, there are so many theatres in Moscow that I really don't know where to begin. There is certainly our famous Bolshoi where you can see an opera or a ballet.</p> <p>3. What is the most ... drama theatre in Moscow?</p> <p>4. I believe it is the Sovremennik Theatre. They ... both classical and modern .... The ... of this theatre ... in the centre of Moscow too.</p> <p>5. I like drama very much, but I don't know Russian and I won't understand a play if I go to this theatre. But is there ... in Moscow?</p> <p>3. Вставьте предлоги, где требуется:</p> <p>1. These terms did not suit the Buyers and they decided to contact ... some other company</p> <p>2. Mr Smith offered to deliver the goods to Rossimport in three lots of 50 pumps each ... regular intervals.</p> <p>3. The Russian company would like to place a big order ... office electronic equipment with them</p> <p>4. Вставьте подходящее по смыслу слово <b>deals, the talks,</b></p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p><b>construction, shop, complete, pumps, a leading manu facturer:</b></p> <p>1.Rossimport is interested in buying ... for a shop of a large plant in Siberia.</p> <p>2.The ... is under ... and the customers require the pumps urgently as they must ... the work by the end of the year.</p> <p>3. Mr Borisov works in the Purchasing Department of Rossimport and ... in this kind of equipment.</p> <p>4. He arrived in London to make a contract with Bond&amp;Co,... of pumps in Great Britain.</p> <p>5. The Sales Manager of Bond&amp;Co Mr Stanley invited Borisov for ... to his office in the centre of London.</p> <p>5.Вставьте нужную форму глагола:</p> <p>1. He (to become) a doctor now.</p> <p>2. He generally (to play) foonball very well, but yesterday he (to play) very badly.</p> <p>3. Up to now I not (to hear) anything from him.</p> <p>4. He (to shrug) his shoulders, (t0 shake) his head, but (to say) nothing.</p> <p>6.Вставьте подходящее по смыслу слово <b>must - had to - could - was able to - could not:</b></p> <p>Mary,s boss said that she.....finish all the central flower beds. So, Mary .....go om holiday with her family. She..... work till the end of the August. But when Mary wanted something very much, she ..... . finish the work a few days earlier. So she.....join her family at the sae-side/</p> <p>7.Вставьте предлоги, где требуется:</p> <p>1.Oxford Street is always crowded with people, espe-cially ... sale times.</p> <p>2.Hypermarkets have become especially popular ... shoppers re-cently.</p> <p>3.Mr. Borisov went shopping and called ... the men’s department of a big department store.</p> <p>4.You’ll have to try ... this suit for size in the changing room</p> <p>8.Вставьте нужную форму глагола:</p> <p>1. Larry begins work at 8, so he (have to) leave home early.</p> <p>2. It is Friday today. I won’t (have to) go to work tomorrow.</p> <p>3. When will you (can) prepare a sales report?</p> <p>4. When (to be to) you pay for a room if you stay at a hotel?</p> <p>9.Переведите предложения на английский язык:</p> <p>1.Он сказал, что в данный момент он занят.</p> <p>2. Мария пожаловалась, что вчера потеряла зонт.</p> <p>3. Дети ответили, что они сейчас не голодны.</p> <p>4. Рон сказал, что он планирует поехать во Францию. в следующем .году.</p> <p>5. Мария сказала, что она познакомилась с Роном год назад .</p> <p>10.Вставьте предлоги, где требуется:</p> <p>1. We know that the prices ... the world market for this type of pumps are lower than yours.</p> <p>2. We sell our pumps to many countries of the world ... this price.</p> <p>3. I hope payment ... a Letter of Credit against shipping documents will suit you.</p> <p>4. You are to open a L/C ... the Moscow Narodny Bank after our Notification of the Readiness of the goods for shipment.</p> <p>11.Вставьте нужную форму глагола:</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>1. I phoned Dick at 5, but he (to leave) by that time.</p> <p>2. When they got to the theatre the play already (to start).</p> <p>3. Last month Mr. Lavrov had to go on business to London. Before he went there he (to discuss) some business matters with the Mana-ging Director.</p> <p>4. It began snowing after I (to come) home.</p> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### **Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно. Устная тема раскрыта полностью. В ответах нет лексических ошибок. Правильно переведены все общеупотребительные простые слова, фразеологические обороты, устойчивые словосочетания. Правильно передан смысл сложных слов, вводных слов, союзов. Все профессиональные термины переведены верно. В переводе отсутствуют грамматические ошибки. Все грамматические конструкции, обороты, придаточные предложения, переведены правильно. Речь звучит в естественном темпе, нет грубых фонетических ошибок.

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "хорошо" выставляется если большинство заданий выполнено полностью. Тема раскрыта в основном. Лексические ошибки незначительны и не искажают общего смысла предложений. Грамматические ошибки незначительно влияют на перевод предложений и не связаны с изученным грамматическим явлением. Речь иногда характеризуется длительными паузами. В отдельных словах допускаются фонетические ошибки (замена, иноязычных фонем сходными русскими).

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено. Тема раскрыта недостаточно. Студент делает большое количество грубых лексических ошибок. Студент делает большое количество грубых грамматических ошибок относительно проверяемому грамматическому явлению. Речь воспринимается с трудом из-за большого количества фонетических ошибок. Интонация обусловлена влиянием родного языка.

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено. Студент демонстрирует плохое владение лексикой, неспособность грамотно перевести предложения. В речи присутствуют неоправданно длительные паузы. Речь воспринимается с большим трудом, либо не воспринимается в силу обилия фонетических ошибок.

#### **КМ-3. Контрольная работа №3 "Business talks"**

**Формы реализации:** Устная форма

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Устное выполнение предложенных лексических и грамматических заданий по вариантам и беседа по устным темам

**Краткое содержание задания:**

Выполните задания контрольного мероприятия

**Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Уметь: использовать грамматические и лексические особенности языка в устной коммуникации в ситуациях профессионального общения</p> | <p>1.Беседа по теме “Talking Business”<br/>         Ответьте на вопросы по теме “Talking Business”:<br/>         1.What company did you sell your goods last?<br/>         2. What talks have you had lately?<br/>         3. What business matters have you discussed before you signed the contract?<br/>         4. Have you ever done business with the company before?</p> <p>2.Беседа по теме “Fairs and exhibitions”<br/>         Ответьте на вопросы по теме “Fairs and exhibitions”:<br/>         1. 1. When did you last take part in the exhibition?<br/>         2. 2. Why is it necessary to take part in the exhibitions and fairs?<br/>         3. 3. What do you know about trade fairs?<br/>         4. 4. Why is it necessary to have efficient stand-attendants at exhibitions?<br/>         5.</p> <p>3.Беседа по теме: “Travelling by train on business”.<br/>         Ответьте на вопросы по теме: “Travelling by train on business”:<br/>         1. 1.When and where did you last travel by train?<br/>         2. 2.Did you travel there on business or for pleasure?<br/>         3. 3.Did you be single or return ticket?<br/>         4. 4.Why is more convenient to buy tickets in advance?<br/>         5. 5.How did you get to the station?</p> <p>4.Беседа по теме “The British Parliament”<br/>         Ответьте на вопросы по теме “The British Parliament”:<br/>         1. Where and why does the Lord Chancellor sit in the House of Lords?<br/>         2.Why does the British Parliament attract a lot of visitors?<br/>         3.Why are the seats Strangers Galleries reserved for the use of the public?</p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Описание шкалы оценивания:**

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения задания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно. Устная тема раскрыта полностью. В ответах нет лексических ошибок. Правильно переведены все общеупотребительные простые слова, фразеологические обороты, устойчивые словосочетания. Правильно передан смысл сложных слов, вводных слов, союзов. Все профессиональные термины переведены верно. В переводе отсутствуют грамматические ошибки. Все грамматические конструкции, обороты, придаточные предложения, переведены правильно. Речь звучит в естественном темпе, нет грубых фонетических ошибок.

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "хорошо" выставляется если большинство заданий выполнено полностью. Тема раскрыта в основном. Лексические ошибки незначительны и не искажают общего смысла предложений. Грамматические ошибки незначительно влияют на перевод предложений и не связаны с изученным грамматическим явлением. Речь иногда характеризуется длительными паузами. В отдельных словах допускаются фонетические ошибки (замена, иноязычных фонем сходными русскими).

*Оценка:* 3

*Нижний порог выполнения задания в процентах:* 50

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено. Тема раскрыта недостаточно. Студент делает большое количество грубых лексических ошибок. Студент делает большое количество грубых грамматических ошибок относительно проверяемому грамматическому явлению. Речь воспринимается с трудом из-за большого количества фонетических ошибок. Интонация обусловлена влиянием родного языка.

*Оценка:* 2

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено. Студент демонстрирует плохое владение лексикой, неспособность грамотно перевести предложения. В речи присутствуют неоправданно длительные паузы. Речь воспринимается с большим трудом, либо не воспринимается в силу обилия фонетических ошибок.

#### **КМ-4. Контрольная работа №4 "Sport and Health Services"**

**Формы реализации:** Устная форма

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Устное выполнение предложенных лексических и грамматических заданий по вариантам и беседа по устным темам

#### **Краткое содержание задания:**

Устное выполнение предложенных лексических и грамматических заданий по вариантам и беседа по устным темам

#### **Контрольные вопросы/задания:**

|                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Уметь: осуществлять устную коммуникацию профессиональной направленности в монологической и диалогической форме (доклад, сообщение,) и письменную коммуникацию, использовать этикетные формы профессионального общения;</p> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Беседа по теме: "Radio and Television"<br/>Ответьте на вопросы по теме "Radio and Television":<br/>1. Do you think that violence on TV can turn people into criminals?<br/>2. Some people say that television kills the conversation. Do you agree?<br/>4. What are the most popular TV programs in our country? What makes them popular?<br/>5. Which is your favourite TV program and why do you prefer it to other programs?</li> <li>2. Беседа по теме "Health Service"<br/>Ответьте на вопросы по теме "Health Service":<br/>1. What can you say about The National Health Service (NHS) in Great Britain?<br/>2. Where do you usually get treatment when you fall ill? What kind of treatment do you get there?</li> </ol> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>3. Have you ever been to hospital? If so? say how long you stay there and what were you treated for?</p> <p>4. What is it necessary to do to prevent serious diseases?</p> <p>3.Беседа по теме “Discussing Tests and Packing”<br/>         Ответьте на вопросы по теме “Discussing Tests and Packing”:</p> <p>1.In what cases are export prices revised?</p> <p>2. Is packing of goods is very important for successful trade?</p> <p>3. When and why do the company have the right to revise the prices for orders ?</p> <p>4. What information is included in specification?</p> <p>5/ What kind of documents is a Test Report?</p> <p>4.Беседа по теме “Sport”<br/>         Ответьте на вопросы по теме “Sport”:</p> <p>1.Why has sport become a world-wide activity?</p> <p>2. Why are big sports events widely reported now?</p> <p>3. Can sport be considered as a hobby and as a profession?</p> <p>4. Who are the sport hooligans? How do they act during football matches?</p> <p>5. Why is Hockey very popular in Russia?</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### **Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно. Устная тема раскрыта полностью. В ответах нет лексических ошибок. Правильно переведены все общеупотребительные простые слова, фразеологические обороты, устойчивые словосочетания. Правильно передан смысл сложных слов, вводных слов, союзов. Все профессиональные термины переведены верно. В переводе отсутствуют грамматические ошибки. Все грамматические конструкции, обороты, придаточные предложения, переведены правильно. Речь звучит в естественном темпе, нет грубых фонетических ошибок.

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "хорошо" выставляется если большинство заданий выполнено полностью. Тема раскрыта в основном. Лексические ошибки незначительны и не искажают общего смысла предложений. Грамматические ошибки незначительно влияют на перевод предложений и не связаны с изученным грамматическим явлением. Речь иногда характеризуется длительными паузами. В отдельных словах допускаются фонетические ошибки (замена, иноязычных фонем сходными русскими).

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено. Тема раскрыта недостаточно. Студент делает большое количество грубых лексических ошибок. Студент делает большое количество грубых грамматических ошибок относительно проверяемому грамматическому явлению.

Речь воспринимается с трудом из-за большого количества фонетических ошибок. Интонация обусловлена влиянием родного языка.

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено. Студент демонстрирует плохое владение лексикой, неспособность грамотно перевести предложения.

В речи присутствуют неоправданно длительные паузы. Речь воспринимается с большим трудом, либо не воспринимается в силу обилия фонетических ошибок.

# СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

## 2 семестр

**Форма промежуточной аттестации:** Зачет с оценкой

### Пример билета

Оценка определяется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе для студентов НИУ «МЭИ» на основании семестровой составляющей.

### Процедура проведения

Оценка определяется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе для студентов НИУ «МЭИ» на основании семестровой составляющей.

### *1. Перечень компетенций/индикаторов и контрольных вопросов проверки результатов освоения дисциплины*

**1. Компетенция/Индикатор:** ИД-2<sub>УК-4</sub> Демонстрирует умение вести обмен деловой информацией в устной и письменной формах не менее чем на одном иностранном языке

### Вопросы, задания

1. По совокупности результатов текущих контрольных мероприятий

### Материалы для проверки остаточных знаний

1. Выберите правильный вариант перевода предложения.

I often have to write letters to our business partners

Ответы:

1. У меня часто есть письма для наших деловых партнеров. 2. Мне часто приходится писать письма нашим деловым партнерам. 3. Я часто пишу письма для наших деловых партнерах

Верный ответ: Мне часто приходится писать письма нашим деловым партнерам.

2. Поставьте глаголы в правильную форму.

When I ... him he ... to the office yet.

Ответы:

phone, not to come

Верный ответ: phoned, had not come

3. Выберите правильный вариант перевода предложения.

You are to make an appointment with Mr. Blake.

Ответы:

1. Вы должны назначить встречу с мистером Блэйком. 2. Вы встречаетесь с мистером Блэйком. 3. Мистер Блэйк назначает вам встречу.

Верный ответ: Вы должны назначить встречу с мистером Блэйком.

4. Выберите правильный ответ.

A person who makes purchases at the same shop every day is called

Ответы:

1. a buyer 2. a regular shopper 3. a customer

Верный ответ: a regular shopper

5. Выберите правильную форму глагола.

They... talks for an hour.

Ответы:

1. have 2. are having 3. have been having

Верный ответ: have been having

6. Выберите правильный вариант перевода прямой речи в косвенную.

Mr Voronin: "We require the delivery in June."

Ответы:

1. Mr Voronin said they require the delivery in June. 2. Mr Voronin said they required the delivery in June. 3. Mr Voronin said they will require the delivery in June.

Верный ответ: Mr Voronin said they required the delivery in June.

7. Выберите правильный вариант перевода общего вопроса в косвенную речь.

Mr. White: "Do the engineers of your firm often go on business trips?"

Ответы:

1. Mr. White asked if the engineers of our firm often go on business trips. 2. Mr. White asked if the engineers of our firm often went on business trips. 3. Mr. White asked if the engineers of your firm often go on business trips.

Верный ответ: Mr. White asked if the engineers of our firm often went on business trips.

8. Подберите правильный предлог.

to get interested ... a new model

Ответы:

1. of 2. in 3. for

Верный ответ: in

9. Подберите правильный предлог.

a type ... latest equipment

Ответы:

1. of 2. in 3. for

Верный ответ: of

10. Подберите правильный предлог.

be ready ... signing the contract

Ответы:

1. of 2. in 3. for

Верный ответ: for

11. Подберите правильное наречие.

We would like to establish trade contacts with your firm... .

Ответы:

1. too 2. also 3. either

Верный ответ: too

12. Подберите правильное наречие.

We do not like the quality of their goods ... .

Ответы:

1. too 2. also 3. either

Верный ответ: either

13. Подберите правильное наречие.

We ... consider the terms of the contract suitable.

Ответы:

1. too 2. also 3. either

Верный ответ: also

14. Поставьте глаголы в правильную форму.

We ... Brown&Co after we ... their contract.

Ответы:

contact, study

Верный ответ: contacted, had studied

15. Поставьте глаголы в правильную форму.

Last month we ... a trial order with the firm we ... business before.

Ответы:

place, not to do

Верный ответ: placed, had not done

16. Ответьте на вопросы по теме: Business talks.

Have you had any business talks recently?

Ответы:

1. Yes, we had talks with one French company. 2. We had never talks. 3. We don't do talks.

Верный ответ: Yes, we had talks with one French company.

17. Ответьте на вопросы по теме: Business talks.

What company did you have the talks with?

Ответы:

1. We had talks with our company. 2. We had talks with a big French company. 3. We did have talks.

Верный ответ: We had talks with a big French company.

18. Ответьте на вопросы по теме: Business talks.

What kind of matters did you discuss?

Ответы:

1. We discussed no matters. 2. We discussed the terms of payment and the discount. 3. We didn't discuss.

Верный ответ: We discussed the terms of payment and the discount.

19. Ответьте на вопросы по теме: Business talks.

Who did you discuss this matters with?

Ответы:

1. We discussed it with the managing director of the company. 2. We discussed it with John. 3. We didn't discuss.

Верный ответ: We discussed it with the managing director of the company.

20. Are you going to make a contract with this company?

Ответы:

1. Yes, we are, because we are satisfied with the results if the talks. 2. Yes, we have to will the contract. 3. Yes, the contract is made.

Верный ответ: Yes, we are, because we are satisfied with the results if the talks.

## **II. Описание шкалы оценивания**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 90*

*Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "продвинутого" уровня. В ответе допущено не более 10 % ошибок.*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 80*

*Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "базового" уровня. В ответе допущено не более 20 % ошибок.*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "порогового" уровня. В ответе допущено не более 30 % ошибок.*

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания: Работа не выполнена или выполнена преимущественно неправильно*

### ***III. Правила выставления итоговой оценки по курсу***

Оценка определяется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе для студентов НИУ «МЭИ» на основании семестровой составляющей.