

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ЛПУ»)

Структурное подразделение Институт филологии и социальных
коммуникаций

Кафедра романо-германской филологии

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института филологии и
социальных коммуникаций

О.С. Перетятая

«18» _____ 2023 г.

Приложение к рабочей программе учебной дисциплины

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации
обучающихся по дисциплине

Деловой испанский язык

По направлению подготовки 45.04.01 Филология

Профиль подготовки – Зарубежная филология. Испанский язык и второй
иностраный язык (английский)

Квалификация выпускника – магистр

Форма обучения – очная

Курс – 2 курс (3 – 4 семестр)

Разработчик

к. филол. н., доцент Скляр Н.В.

И.о. заведующего кафедрой романо-
германской филологии

Н.В. Скляр

«15» _____ 2023 г., протокол № 41

Луганск
2023 год

ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Перечень компетенций, формируемых дисциплиной

1.1. Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения основной образовательной программы

Процесс освоения дисциплины направлен на овладение следующими компетенциями:

- способностью применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном языке, для академического и профессионального взаимодействия (УК-4);
- владением широким спектром методов и приемов филологической работы с различными типами текстов (ОПК-3);

1.2. Этапы формирования компетенций и средства оценивания уровня их сформированности

Этапы формирования компетенций	Компетенции	Контрольно-оценочные средства / способ оценивания
3 семестр		
Тема 1. Empresa. Productos y mercado. La oferta y la demanda.	УК-4	Выполнение практических заданий
Тема 2. Competencia perfecta e imperfecta. Recursos humanos. El capital. Tipos de capitales.	ОПК-3	Выполнение практических заданий, устный опрос
Тема 3. El consumidor medio español es cada vez más exigente.	УК-4	Подготовка конспекта по теме, устный опрос, реферат
Тема 4. Sector del comercio minorista en España. Tendencias.	УК-4	Выполнение практических заданий
Промежуточная аттестация	УК-4, ОПК-3	Тестовый контроль
4 семестр		
Тема 1. Las agencias de seguros. Las ferias internacionales.	ОПК-3	Выполнение практических заданий
Тема 2. La organización de la empresa. Los sociedades anónimos.	УК-4, ОПК-3;	Выполнение практических заданий

Тема 3. Clasificación de las empresas por su actividad comercial y forma organizativa.	УК-4	Выполнение практических заданий
Тема 4. Operaciones bancárias. Laboratorio de negocios.	УК-4	Подготовка конспекта по теме, устный опрос, реферат
Промежуточная аттестация	УК-4, ОПК-3;	Экзамен

1.3. Описание показателей формирования компетенций

Код компетенций	Планируемые результаты обучения (показатели)
УК-4	<p>знать: средства осуществления профессиональной коммуникации в устной и письменной формах на иностранном языке;</p> <p>уметь: использовать правила построения устного и письменного высказывания в рамках иноязычной профессиональной коммуникации;</p> <p>владеть: способами устной и письменной форм иноязычной коммуникации в ситуациях профессионального общения.</p>
ОПК-3	<p>знать: общие, филологические и специальные методы и приемы анализа текста в избранной области филологии, алгоритм интерпретации различных типов текста в зависимости от профессиональной деятельности;</p> <p>уметь: анализировать и интерпретировать различные типы текстов в зависимости от задач профессиональной деятельности;</p> <p>владеть: навыками лингвистического и литературоведческого анализа текста.</p>

1.4. Критерии оценивания компетенций на разных этапах их формирования

Вид учебной работы	Количество баллов
3 семестр	
Практические занятия	60
Самостоятельная работа	20
Тестовый контроль	20
Итого	100
4 семестр	
Практические занятия	60
Самостоятельная работа	20
Экзамен	20
Итого	100

Накопительная система оценивания по 100-балльной шкале

Четырехбалльная система оценивания экзамена	100-балльная шкала	Буквенная шкала, соответствующая 100-балльной шкале	Система оценивания зачета
Отлично	90–100	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	Зачтено
Хорошо	83–89	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	
Хорошо	75–82	С – хорошо – теоретическое содержание курса освоено полностью; 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	
Удовлетворительно	63–74	D – удовлетворительно – теоретическое содержание дисциплины 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, содержат ошибки	
Удовлетворительно	50–62	E – 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	
Неудовлетворительно	21–49	FX – 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	Не зачтено
Неудовлетворительно	0–20	F – 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	
--	--	--	--

2. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

2.1. Оценочные средства текущего контроля (типовые)

Вопросы к экзамену:

1. ¿Qué es el comercio?
2. ¿Cómo define usted el comercio al por mayor y al por menor?
3. ¿Qué entiende usted por despersonalización del cliente?
4. ¿Qué mercados conoce usted?
5. ¿Prefiere usted hacer las compras en tiendas pequeñas o hipermercados? ¿Por qué?
6. ¿Recorre usted a menudo a los servicios de las tiendas virtuales? ¿Son fiables?
7. Cómo se hace un curriculum. El contrato que pueden hacerte. Los contratos habituales para los hombres y para las mujeres.
8. El capital de marca.
9. A mí mis leales.
10. Los impuestos. Tipos de impuestos.
11. El funcionamiento de IVA
12. La oferta y la demanda de activos financieros.

Типовые задания

1. Заполните пропуски подходящими по смыслу глаголами в соответствующей форме.

Emitir, notificar, relacionar, revisar, conllevar, actuar, ofrecer, tramitar.

1. En el crédito documentado el banco emisor _____ como intermediario entre el vendedor y el comprador. 2. El ordenante debe _____ en el crédito las condiciones estipuladas por el contrato. 3. El crédito _____ una serie de ventajas para cada una de las partes. 4. El crédito _____ al exportador un instrumento de pago de total garantía y solvencia. 5. El exportador español tiene que pagar una comisión del 11 por 1.000 si desea que un banco nacional le _____ los documentos del crédito notificado. 6. Se llama avisador el banco que _____ el crédito al beneficiario. 7. Una vez recibida la notificación del crédito, el exportador debe _____ si las condiciones del mismo son acordes con lo pactado con el comprador. 8. El importador da a su banco instrucciones precisas para que _____ un crédito a favor del exportador.

2. Переведите на русский язык.

1. Mire, para poder redactar el contrato tenemos que negociar su clausulado básico. 2. Siempre mantenemos los plazos pactados. 3. Según el caso, podemos adelantar un suministro siempre y cuando nos pongamos de acuerdo. 4. Lo más práctico para las dos partes es instrumentar los precios y los pagos en euros. 5. La forma de pago más conveniente será un crédito documentado en su modalidad de irrevocable y confirmado. 6. El pago final se efectuará contra la presentación de documentos de transporte y de factura comercial. 7. El porcentaje de los pagos puede variar entre mitad y mitad o entre 30 y 70 por ciento.

3. Переведите на испанский язык.

1. Прежде чем составлять контракт, нам нужно обсудить его условия. 2. Важнее всего определить условия поставки и условия оплаты. 3. Для нас удобнее всего производить оплату в евро. 4. Начальный платеж должен составлять 50 или, как минимум, 30 процентов общей стоимости заказа. 5. Мы осуществляем поставки в срок и не задерживаем их, но в случае необходимости можем ускорить. 6. Окончательный расчет осуществляется против представления отгрузочных документов и товарной накладной. 7. Как только производитель получает уведомление об открытии аккредитива, он отгружает товар. 8. Отгрузив товар перевозчику, производитель уведомляет об этом покупателя.

4 Вставьте пропущенные слова:

1) Nos esforzaremos por efectuar la _____ con la mayor brevedad posible, conservando los plazos y fechas. 2) En caso de _____ en el pago por parte del comprador, el vendedor tendrá derecho a exigir el interés de mora. 3) Nuestras _____ valdrán también para todas las transacciones futuras con el cliente, incluso cuando no se hayan mencionado expresamente. 4) El riesgo se traslada al comprador en el momento en que se entrega la _____ a la empresa de transportes o al agente expedidor que efectúa el transporte. 5) Se considerará que existe un contrato cuando el _____ del cliente haya sido confirmado por escrito, o se haya entregado la mercancía, 6) Para cobrar _____, los acuerdos hechos verbal y telefónicamente precisan una confirmación por escrito. 7) En caso de que el aumento de los precios sobrepase en más de un 10% el precio de venta indicado, el comprador tendrá derecho a desistir del _____. 8) A elección del vendedor, los _____ se efectuarán por ferrocarril, barco, camiones.

5. Выполните тест имеющий активную лексику урока.

- 1) ¿Sus amigos y conocidos suelen decirle que es un derrochador?
- a. La verdad es que disfruto comprando y gastando.
 - b. A veces gasto, pero no me parece que sea un derrochador.
 - c. No, no soy un derrochador, aunque tampoco se puede decir que sea

un «rata».

2) ¿Le atraen o utiliza objetos personales (bolsas, corbatas, paraguas, camisas, mecheros) de marca?

- a. Sí. En general creo que el diseño y la calidad son muy superiores, aunque el precio suba por la marca.
- b. No. Si los uso es porque me los regalan.
- c. De vez en cuando.

3) ¿Qué hace con la publicidad que lanzan en el buzón de su casa?

- a. Me la leo bien y, en muchas ocasiones, la guardo por si acaso.
- b. La guardo y, con frecuencia, hago uso de las ofertas.
- c. La tiro.

4) ¿Cada cierto tiempo renueva su vestuario, aunque no sea estrictamente necesario?

- a. No. Compró o cambio el vestuario sólo cuando es necesario.
- b. Cada temporada suelo comprarme algo nuevo, aunque sin llegar a renovar mi vestuario.
- c. Sigo la moda siempre que pueda. Renuevo mi vestuario en cuanto tengo la posibilidad.

5) ¿A veces compra cosas pensando que le van a ser útiles y que las va a usar muchísimo, y después no las utiliza para nada?

- a. Algunas veces actúo por impulso, y me dejo llevar por un capricho momentáneo.
- b. No me dejo llevar por un capricho momentáneo.
- c. Algunas veces me he dejado llevar por el impulso y he comprado cosas que puedo no haber usado, pero que las usaré en el futuro.

2.2. Оценочные средства для промежуточной аттестации (экзамен)

Пример оформления типового экзаменационного билета

**МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ЛГПУ»)**

**Институт филологии и социальных коммуникаций
Кафедра романо-германской филологии**

По учебной дисциплине: Деловой испанский язык

45.04.01 Филология

Профиль подготовки: «Зарубежная филология. Испанский язык и второй иностранный язык (английский)

ОФО

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. ¿Cuáles son los tipos de contratos de intermediación comercial?
2. ¿Cuáles son las tres modalidades principales de los contratos de franquicia y en qué consisten?

Преподаватель
И.о. заведующего кафедрой
романо-германской филологии

.

Татаренко К.А.

Скляр Н.В