



# ПЕРЕКЛАД У СФЕРІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

## Робоча програма навчальної дисципліни (силабус)

### Реквізити навчальної дисципліни

Рівень вищої освіти	<i>Другий (магістерський)</i>
Галузь знань	03 Гуманітарні науки
Спеціальність	035 Філологія
Освітня програма	Германські мови та літератури (переклад включно), перша – англійська
Статус дисципліни	вибіркова
Форма навчання	очна (денна)
Рік підготовки, семестр	1 курс, весняний семестр
Обсяг дисципліни	4 кредити ЕКТС / 120 годин (51 аудиторна година, 69 годин СРС)
Семестровий контроль/ контрольні заходи	залік / модульна контрольна робота
Розклад занять	<a href="http://rozklad.kpi.ua/Schedules/ViewSchedule.aspx?v=a279a476-584e-453c-a328-699604036799">http://rozklad.kpi.ua/Schedules/ViewSchedule.aspx?v=a279a476-584e-453c-a328-699604036799</a>
Мова викладання	англійська/українська
Інформація про керівника курсу / викладачів	к. філол. н., доц. каф. ТППАМ, Марченко Валентина Володимирівна, e-mail: <a href="mailto:seonolut@gmail.com">seonolut@gmail.com</a> ; моб. +38 097 931 94 48 (Telegram, Viber, WhatsApp)
Розміщення курсу	<a href="https://classroom.google.com/u/0/c/MjY4MDc3MjY4MTM5">https://classroom.google.com/u/0/c/MjY4MDc3MjY4MTM5</a>

### Програма навчальної дисципліни

#### 1. Опис навчальної дисципліни, її мета, предмет вивчення та результати навчання

**Метою кредитного модуля є формування у студентів здатностей:**

- нормативно вільно та функціонально адекватно володіти 4 видами мовленнєвої діяльності англійською мовою на високому рівні по передбаченим програмою кредитного модуля тематикам;

- вдало і вчасно застосовувати отримані знання та уміння під час розмовних практик та для здійснення усних і письмових видів перекладу;

- адекватно сприймати, розуміти, оцінювати, відтворювати та продукувати усний чи письмовий дискурс;

- визначати сутність мови як суспільного явища, її зв'язок з мисленням, культурою та суспільним розвитком народу, функціональні властивості мови та її лінгвокраїнознавчі особливості;

- визначати й використовувати різні стратегії для міжкультурного контакту з представниками інших культур, грамотно та обґрунтовано приймати рішення, безпосередньо пов'язані з функцією посередника в міжкультурному спілкуванні;

- логічно впорядкувати необхідні операції для здійснення успішної та ефективної комунікативної та перекладацької діяльності.

**Предмет** вивчення освітнього компонента: Дисципліна дає змогу отримати знання та практичні навички володіння бізнес-англійською, необхідні для успішної професійної комунікативної та перекладацької діяльності у різних сферах міжнародного бізнесу. Саме з цією метою студенти будуть вивчати лексику, пов'язану з такими основними аспектами міжнародної бізнес-комунікації, як підприємництво, брендинг, реклама, менеджмент, фінанси, лідерство, працевлаштування, діловий етикет, крос-культурні ділові зв'язки тощо; термінологічні одиниці у сфері бізнес-комунікації, необхідні для подальшого використання під час ділового листування, усних переговорів, проведення презентацій, зустрічей, нарад, написання резюме та супровідних листів; мовленнєвий етикет спілкування (мовні моделі звертання, ввічливості, вибачення, погодження, проходження співбесіди з працевлаштування тощо); основні механізми двостороннього перекладу в роботі з діловими термінами та кліше в міжнародному контексті.

**Програмні результати навчання.** У результаті вивчення кредитного модулю «Переклад у сфері міжнародного бізнесу» студенти зможуть:

1) Упевнено володіти державною та іноземними мовами для реалізації письмової та усної комунікації, зокрема в ситуаціях професійного й наукового спілкування; презентувати результати своїх досліджень державною та іноземними мовами.

2) Створювати, аналізувати й редагувати тексти різних стилів та жанрів.

3) Застосовувати різні перекладацькі стратегії, методи і технічні прийоми у різних видах перекладу.

4) Застосовувати поглиблені знання з обраної філологічної спеціалізації (галузевого перекладу) для вирішення професійних завдань.

5) Вільно користуватися спеціальною термінологією в обраній галузі філологічних досліджень для забезпечення фахової та наукової письмової й усної комунікації.

## 2. Пререквізити та постреквізити дисципліни (місце в структурно-логічній схемі навчання за відповідною освітньою програмою)

Передумовами для вивчення дисципліни «Переклад у сфері міжнародного бізнесу» є володіння англійською мовою на рівні C1 та успішне засвоєння навчальних дисциплін «Практикум з мовної комунікації та перекладу (англійська мова)» та «Теорія перекладу». Знання, уміння та досвід, здобуті у процесі навчання цієї дисципліни, забезпечують подальше оволодіння такими навчальними дисциплінами як «Практикум з усного перекладу» .

## 3. Зміст навчальної дисципліни

Форма навчання	Всього		Розподіл навчального часу та видами занять		Контрольні заходи	
	кредитів	годин	практичні	СРС	МКР	Семестро ва атестація
Денна	4	120	51	69	1	Залік

**Тематичний план освітнього компонента:**

### Розділ 1. Communication and building relationships in business.

Тема 1.1. Communication and business ethics.

Тема 1.2. Management styles and leadership.

Тема 1.3. Responsibility in business

Тема 1.4. Cross-cultural business. Networking.

## **Розділ 2. Marketing.**

Тема 2.1. International markets.

Тема 2.2. Brand management.

Тема 2.3. Advertising.

Тема 2.4. E-marketing.

## **Розділ 3. The different sectors of the economy.**

Тема 3.1. Manufacturing and services.

Тема 3.2. Production.

Тема 3.3. Purchasing.

Тема 3.4. Logistics.

Тема 3.5. Quality.

## **Розділ 4. Money matters.**

Тема 4.1. Money and finance: general vocabulary.

Тема 4.2. Raising finance and crowdfunding.

Тема 4.3. Banking.

Тема 4.4. E-banking.

## **Розділ 5. Business and you: applying for a job.**

Тема 5.1. Employment and job satisfaction.

Тема 5.2. Human resources.

Тема 5.3. Writing a CV and covering letter

Тема 5.4. Job interview.

## **Розділ 6. Going into Business.**

Тема 6.1. Start-ups.

Тема 6.2. Writing a business plan.

Тема 6.3. E-commerce.

Тема 6.4. Business in social networks.

## **4. Навчальні матеріали та ресурси**

### **Рекомендована література:**

#### **Базова:**

1. Cotton, D., Falvey, D., & Kent, S. (2011). *Market Leader Intermediate Business English Coursebook*. Pearson Longman.
2. Cotton, D., Falvey, D., & Kent, S. (2012). *Market Leader Upper-Intermediate Business English Coursebook*. Pearson Longman.
3. Trappe, T. & Tullis, G. (2013). *Intelligent Business Coursebook. Advance Business English*. Pearson. The Economist.

#### **Допоміжна:**

4. Mascull, B. (2017). *Business Vocabulary in Use. Advanced*. Cambridge University Press.
5. Lowe, S. & Pile, L. (2015). *Business English Language Practice*. Delta: Business, Communication, Skills.
6. MacKenzie, I. (2012). *English for Business Studies. A course for Business Studies and Economics Students*. Cambridge University Press.
7. Bethell, G. & Aspinall, T. (2015). *Test your Business Vocabulary in Use*. Cambridge University Press.

Література знаходиться у бібліотеці КПІ ім. Ігоря Сікорського, методичному кабінеті кафедри теорії, практики та перекладу англійської мови, в електронному кампусі та у Google Classroom.

## 5. Методика опанування навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Силабус освітнього компонента «Переклад у сфері міжнародного бізнесу» розроблено на основі принципу системності в організації навчального процесу, що дозволяє передбачити завдання, форми та види роботи, необхідні для підготовки висококваліфікованих, конкурентоспроможних, інтегрованих до європейського та світового науково-освітнього простору фахівців, здатних до самостійної науково-дослідної, науково-інноваційної, організаційно-управлінської та перекладацької діяльності в галузі гуманітарних наук. Зазначений принцип передбачає урахування особистісно-орієнтованого, інтерактивного та антропоцентричного підходів з опорою на сучасні мультимодальні й цифрові засоби навчання, що створює сприятливі умови для творчого розвитку особистості здобувача та його/її автономності в умовах аудиторного, змішаного та віддаленого навчання.

**Силабус передбачає чітку послідовність** в опануванні навчальної дисципліни таким чином, що для вивчення кожної наступної теми здобувачам необхідно спиратися на знання й уміння, отримані у межах попередньої. Саме така послідовність дозволяє отримати професійні знання, необхідні для кожного етапу здійснення науково-дослідної та прикладної діяльності.

Викладання здійснюється на основі **студентоцентрованого підходу** та стратегії взаємодії викладача й здобувачів з метою ефективного засвоєння навчального матеріалу у сприятливому контексті та формування відповідних компетентностей.

**У викладанні освітнього компоненту застосовуються когнітивні та соціально-афективні стратегії і прийоми проблематизації матеріалу**, які реалізуються за допомогою:

- активних та інтерактивних методів навчання (експрес-опитування щодо визначення рівня опанування матеріалу, обізнаності в термінології; підготовка групових та індивідуальних проєктів і презентацій із застосуванням відеозапису тощо);
- методу проблемно-пошукового навчання, що передбачає осмислення навчального матеріалу та подальшу реалізацію самостійного пошуку, що сприяє розвитку когнітивної активності та емоційного інтелекту здобувачів.

У процесі застосування зазначених вище методів і стратегій використовуються такі форми навчання, як: робота у групах (дискусії з обраних питань, підготовка проєктів і презентацій), індивідуальна і самостійна робота (інформаційний пошук, систематизація та аналіз знайденого матеріалу, зокрема з теми власного дослідження).

Усі методи і форми навчання мають на меті стимулювати пізнавальну діяльність аспірантів, їхню активність на заняттях, самостійність, креативність, що є визначальними чинниками мотивації здобувачів вищої освіти до вивчення освітнього компонента «Переклад у сфері міжнародного бізнесу».

№ п/п	Зміст навчального матеріалу	Аудиторні години/ самостійна робота студентів
1	<b>Практичне заняття № 1.</b> Розділ 1. Communication and building relationships in business. Тема 1.1. Communication and business ethics.	2/2,5

	Ethics: right or wrong [1, pp. 96-97]. Idioms [2, p. 10]. Case study “Principles or profit” [1, p. 102-103]. <b>СРС: Розділ 1. Communication and building relationships in business.</b> Тема 1.1. Communication and business ethics. Reading “The ethics of resume writing” [1, pp. 98-99].	
2	<b>Практичне заняття № 2.</b> Тема 1.2. Management styles and leadership. Vocabulary: character adjectives [1, p. 104-105]. Leaders in business: Anna Wintour [2, pp. 68-69]. <b>СРС:</b> Тема 1.2. Management styles and leadership. Reading “Leading L’Oreal” [1, pp. 105-106].	2/2,5
3	<b>Практичне заняття № 3.</b> Тема 1.3. Responsibility in business (greenwashing, etc.). Managing risks [2, pp. 52-53]. Greenwashing [3, p. 44]. <b>СРС:</b> Тема 1.3. Responsibility in business (greenwashing, etc.). Reading “Insuring trade risks” [2, pp. 54-55]. Reading “Just better business” [3, p. 43-44].	2/2,5
4	<b>Практичне заняття № 4.</b> Тема 1.4. Cross-cultural business. Networking. Socializing [1, pp.30-31, p. 35]. Cultural differences [1, pp. 67-68]. Idioms [1, p. 68]. The social-cultural game [1, pp. 132-133]. <b>СРС:</b> Тема 1.4. Cross-cultural business. Networking. Socializing: introductions and networking [1, p. 41]. Reading “Culture shock” [1, pp. 69-71].	2/2,5
5	<b>Практичне заняття № 5.</b> Розділ 2. Marketing. Тема 2.1. International markets. Vocabulary [2, pp. 14-15]. Listening “How to market intrnationally” [2, p. 17]. <b>СРС: Розділ 2. Marketing.</b> Тема 2.1. International markets. Reading “Italian luxury” [2, pp. 15-16]. Case study “Creating global brand” [2, pp. 20-21].	2/2,5
6	<b>Практичне заняття № 6.</b> Тема 2.2. Brand management. Brand management vocabulary [1, pp. 6-7]. Listening “Successful brands” [1, p. 8]. Case study “Hudson corporation” [1, pp. 12-13]. <b>СРС:</b> Тема 2.2. Brand management. Reading “Building luxury brands” [1, pp. 8-9]. Present tenses in Business English [1, p.10].	2/2,5
7	<b>Практичне заняття № 7.</b> Тема 2.3. Advertising. Vocabulary: Advertising media and methods [1, pp. 44-45]. Listening “How advertising works” [1, p. 47]. Case study: Alpha Advertising [1, p. 50-51]. <b>СРС:</b> Тема 2.3. Advertising. Reading “A new kind of campaign” [1, p. 46-47].	2/2,5
8	<b>Практичне заняття № 8.</b> Тема 2.4. E-marketing [3, pp. 91-92]. Marketing in the virtual world [3, p. 97]. <b>СРС:</b> Тема 2.4. E-marketing. Conversational marketing: Word of mouse [3, pp. 92-95].	2/2,5
9	<b>Практичне заняття № 9.</b> Розділ 3. The different sectors of the economy. Тема 3.1. Manufacturing and services. [6, p. 45]. Listening: the business news [6, p. 46]. <b>СРС: Розділ 3. The different sectors of the economy.</b> Тема 3.1. Manufacturing and services. Reading “Another cup of tea” [6, p. 43-44].	2/2,5
10	<b>Практичне заняття № 10.</b> Тема 3.2. Production. Vocabulary: Industrial production [6, p. 47]. <b>СРС:</b> Тема 3.2. Production. Reading “Capacity and inventory” [6, p. 47].	2/2,5
11	<b>Практичне заняття № 11.</b> Тема 3.3. Purchasing. Listening [6, p. 48-49]. Vocabulary [6, p. 50]. Role play [6, p. 50]. <b>СРС:</b> Тема 3.3. Purchasing. Listening [6, p. 48-49]. Vocabulary [6, p. 50]. Role play [6, p. 50].	2/2,5
12	<b>Практичне заняття № 12.</b> Тема 3.4. Logistics. Vocabulary: Pull and push strategies [6, p. 51]. Reading: Supply-chaining [6, p. 52-53]. <b>СРС:</b> Тема 3.4. Logistics. Reading: Pull and push strategies [6, p. 51]. Reading: Manufacturing supply chain workflow [6, p. 54].	2/2,5
13	<b>Практичне заняття № 13.</b> Тема 3.5. Quality. Reading: Total Quality Management [6, p. 57-58]. Role play [6, p. 59]. <b>СРС:</b> Тема 3.5. Quality. Reading: [6, p. 56-57].	2/2,5

14	<b>Практичне заняття № 14.</b> Розділ 4. Money matters. Тема 4.1. Money and finance: general vocabulary. Money vocabulary [1, pp. 52-53]. Listening “Managing investments” [1, p. 54]. <b>СРС:</b> Розділ 4. Money matters. Тема 4.1. Money and finance: general vocabulary. Reading “An inspirational story” [1, pp. 54-55]. Language for describing trends and dealing with figures [1, p. 56-57].	2/2,5
15	<b>Практичне заняття № 15.</b> Тема 4.2. Raising finance and crowdfunding. Vocabulary [2, p. 82-83]. Listening “Ways to raise money” [2, p. 84]. <b>СРС:</b> Тема 4.2. Raising finance and crowdfunding. Reading “Finding finance” [2, p. 84-85].	2/2,5
16	<b>Практичне заняття № 16.</b> Тема 4.3. Banking. Introduction to banking [6, p. 73]. Listening “Microfinance” [6, p. 76]. Role play “Microfinance” [6, p. 76]. <b>СРС:</b> Тема 4.3. Banking. Reading “Banks and financial institutions” [6, p. 73-74].	2/2,5
17	<b>Практичне заняття № 17.</b> Тема 4.4. E-banking in Ukraine and abroad. <b>СРС:</b> Тема 4.4. E-banking. Translation of the article about Monobank from Ukrainian into English <a href="https://www.epravda.com.ua/publications/2017/11/23/631468/">https://www.epravda.com.ua/publications/2017/11/23/631468/</a> .	2/2,5
18	<b>Практичне заняття № 18.</b> Розділ 5. Business and you: applying for a job. Тема 5.1. Employment and job satisfaction. Job satisfaction [2, pp. 44-45]. Cold-calling: skills [2, p. 49]. <b>СРС:</b> Розділ 5. Business and you: applying for a job. Тема 5.1. Employment and job satisfaction. Reading “Working for best companies” [2, pp. 46-47].	2/2,5
19	<b>Практичне заняття № 19.</b> Тема 5.2. Human resources. Vocabulary “Employment” [1, pp. 74-75]. <b>СРС:</b> Тема 5.2. Human resources. Reading “Women at work” [1, pp. 76-77, 137].	2/2,5
20	<b>Практичне заняття № 20.</b> Тема 5.3. Writing a CV and covering letter [4, p. 134-135]. <b>СРС:</b> Тема 5.3. Writing a CV and covering letter [4, p. 134-135].	2/2,5
21	<b>Практичне заняття № 21.</b> Тема 5.4. Job interview. <b>СРС:</b> Тема 5.4. Job interview.	2/2,5
22	<b>Практичне заняття № 22.</b> Розділ 6. Going into Business. Тема 6.1. Start-ups. New ideas: listening [3, p. 59-60]. Dilemma and decision: Finding funds [3, p. 68]. <b>СРС:</b> Розділ 6. Going into Business. Тема 6.1. Start-ups. Reading “Spreading the word” [3, pp. 61-63]. <b>Практичне заняття № 23.</b> Тема 6.2. Writing a business plan. [3, p. 65-66]. <b>СРС:</b> Тема 6.2. Writing a business plan. [3, p. 65-66].	2/2,5
23	<b>Практичне заняття № 24.</b> Тема 6.3. E-commerce [7, p. 36]. <b>СРС:</b> Тема 6.3. E-commerce. Reading and Translation " <a href="#">E-commerce in 2020</a> " <b>Практичне заняття № 25.</b> Тема 6.4. Business in social networks. Reading: <a href="#">The Impact of Social Media on Business in 2021</a> <b>СРС:</b> Тема 6.4. Business in social networks. Translation of the article into Ukrainian: <a href="#">The Impact of Social Media on Business in 2021</a>	2/2,5
24	<b>Практичне заняття № 26.</b> Модульна контрольна робота (МКР). <b>СРС:</b> Підготовка до модульної контрольної роботи (МКР)	2/2,5
25	<b>Практичне заняття № 27.</b> Підвищення рейтингу. Залік.	3/6
<b>Всього:</b>		<b>51/69</b>

## 6. Самостійна робота студента

Вивчення дисципліни включає такі види самостійної роботи:

- підготовка до практичних занять;
- написання модульної контрольної роботи;
- підготовка до заліку.

Рекомендований час на підготовку до практичного заняття – 2,5 год. СРС; заліку – 6 год. СРС.

## Політика та контроль

### 7. Політика навчальної дисципліни (освітнього компонента)

*Відвідування* практичних занять, активна робота на них і виконання домашніх завдань необхідні для розвитку практичних навичок і компетентностей та досягнення програмних результатів навчання загалом. Перед семінарським заняттям здобувач вищої освіти ознайомлюється з рекомендованою літературою, наданою викладачем. Усі необхідні навчальні матеріали викладач розміщує на гуглдиску або в онлайн середовищі Google Classroom, доступ до якого мають студенти, які вивчають цей освітній компонент.

Актуальну інформацію щодо організації навчального процесу з дисципліни студенти отримують через повідомлення у групі в Telegram/Viber/ WhatsApp або Електронному кампусі. Під час змішаної форми навчання заняття проходять у форматі відеоконференцій на платформі ZOOM.

Виконані домашні навчальні завдання здобувачі вищої освіти завантажують у свої папки на гуглдиску або здають через Google Classroom, доступ до яких надає викладач протягом першого тижня навчання. *Термін виконання* домашнього навчального завдання – 1 тиждень з моменту отримання. Завдання, подані на перевірку після закінчення зазначеного терміну, оцінюються в 0 балів. Якщо студент не здав завдання протягом терміну, визначеного цим силабусом, з поважної причини, яку підтверджує офіційний документ (довідка про непрацездатність, службова записка тощо), він може представити виконані завдання за графіком, узгодженим з викладачем, але не пізніше передостаннього семінарського заняття. Перескладання домашніх навчальних завдань з метою підвищення оцінки не передбачено. Відпрацювання пропущених без поважної причини занять за рахунок виконання додаткових навчальних завдань не передбачено.

*Поточний контроль.* Викладач регулярно заносить результати поточного контролю в модуль «Поточний контроль» Електронного кампусу згідно з Положенням про поточний, календарний і семестровий контроль в КПІ ім. Ігоря Сікорського. Детальніше: [https://document.kpi.ua/2020\\_7-137](https://document.kpi.ua/2020_7-137). Ознайомитися з результатами поточного контролю студент може в особистому кабінеті в Електронному кампусі.

*Правила призначення заохочувальних балів.* Відповідно до Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/node/37>), заохочувальні бали не входять до основної 100-бальної шкали РСО і не можуть перевищувати 10% рейтингової шкали, тобто максимальна кількість додаткових балів – 10. Для підвищення мотивації здобувачів вищої освіти займатися науково-дослідницькою роботою, їм призначають заохочувальні бали за участь у науково-практичних конференціях, семінарах, круглих столах і воркшопах за тематикою освітнього компонента (за умови публікації тез доповіді або наявності сертифікату про участь у відповідному заході). Підставою для нарахування заохочувальних балів може бути участь у перекладацьких проєктах КПІ ім. Ігоря Сікорського. Штрафні бали з освітнього компоненту не передбачені.

*Академічна доброчесність.* Політика та принципи академічної доброчесності визначені у розділі 3 Кодексу честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (<https://kpi.ua/code>) та Положенні про систему запобігання академічному плагіату (<https://osvita.kpi.ua/node/47>).

*Норми етичної поведінки.* Норми етичної поведінки студентів і працівників визначені у розділі 2 Кодексу честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». Детальніше: <https://kpi.ua/code>.

*Процедура оскарження результатів контрольних заходів.* Студенти мають право аргументовано оскаржити результати будь-яких контрольних заходів, пояснивши з яким

критерієм не погоджуються. Процедуру деталізовано в Положенні про апеляції в КПІ ім. Ігоря Сікорського.

**Інклюзивне навчання.** Освітній компонент може викладатися для більшості студентів з особливими освітніми потребами, окрім студентів з серйозними вадами зору, які не дозволяють виконувати завдання за допомогою персональних комп'ютерів, ноутбуків та/або інших технічних засобів. Детальніше про забезпечення інклюзивності освіти в КПІ ім. Ігоря Сікорського за посиланням <https://osvita.kpi.ua/node/172>.

## 8. Види контролю та рейтингова система оцінювання результатів навчання (PCO)

Процедура оцінювання результатів навчання за цим освітнім компонентом, форми контролю і рейтингова система оцінювання регламентовані Положенням про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/node/37>) та Положенням про поточний, календарний та семестровий контроль результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/node/32>).

Результати навчання з дисципліни оцінюються за PCO першого типу, тобто підсумкова оцінка здобувача формується на основі виконання всіх завдань, передбачених контрольними заходами. Оцінювання результатів навчання здійснюється за 100-бальною шкалою.

**Оцінювання та поточний контроль.** Система оцінювання орієнтована на отримання балів за роботу на практичних заняттях, а також за написання модульної контрольної роботи (МКР) в кінці семестру. *Рейтинг* здобувачів з освітнього компоненту складається з балів, отриманих за:

- 1) відповіді на 24 практичних заняттях (перше заняття не оцінюється; 26 заняття – МКР; 27 заняття – залік) – 48 балів;
- 2) написання однієї модульної контрольної роботи – 52 бали.

№ з/п	Контрольний захід	%	Ваговий бал	Кіл-ть	Всього
1.	Робота на практичних заняттях	55%	2,5	22	55
2.	Написання МКР	45%	45	1	45
	Всього				100

Максимальна кількість балів, яку може отримати студент по завершенню вивчення освітнього компонента «Переклад у сфері міжнародного бізнесу» становить 100 балів.

### **Розрахунки орієнтовних значень вагових балів з кожного контрольного заходу**

Визначаємо значення  $t_k$  – навчальний час, запланований у робочій програмі для кожного контрольного заходу.

1) **Відповіді на практичних заняттях.** 1 практичне заняття = 3 год. (2 год. ауд. + 1 год. СРС).

$t_{пр} = 3$

2) **Написання МКР.**

МКР забезпечує перевірку всього навчального матеріалу. Тому враховуємо увесь час на засвоєння кредитного модуля за винятком 6 годин на залік.  $120 - 6 = 114$  годин

$t_{мкр} = 114$  год.

Визначаємо орієнтовні значення вагових балів із розрахунку 100-бальної шкали РСО за формулою:

$$t_k = 3 \times 24 + 114 = 72 + 114 = 186$$

Визначаємо орієнтовні значення відповідних вагових балів:

$$r_{пр} = 72 \times 100 / 186 = 38,7; \text{ отже } 1 \text{ } r_{пр} = 1,6 = 2$$

$$r_{мкр} = 114 \times 100 / 186 = 61,29 = 61$$

Перевіряємо загальну суму:

$$2 \times 24 + 61 \times 1 = 48 + 61 = 109$$

Робимо корекцію та перевіряємо суму вагових балів:

$$r_{пр} = 48, \text{ ваговий бал за кожне індивідуальне заняття} = 48 / 24 = 2; 2 \times 24 = 48$$

$$r_{мкр} = 52$$

$$48 + 52 = 100$$

Визначаємо шкалу балів за відповідні рівні оцінювання з кожного виду контролю.

З урахуванням межових значень 0,9 – 0,75 – 0,6 – 0 маємо такий розподіл:

1) відповіді на практичних заняттях

«відмінно» = 1,8 – 2 балів;

«добре» = 1,5 – 1,7 бали;

«задовільно» = 1,2 – 1,4 бали;

«незадовільно» = 0 балів.

2) написання модульної контрольної роботи:

«відмінно» = 47 – 52 балів;

«добре» = 39 – 46 балів;

«задовільно» = 31 – 38 балів;

«незадовільно» = 0 балів.

## Основні критерії оцінювання роботи студентів

### 1. Робота на практичних заняттях

**Ваговий бал – 2**, максимальна кількість балів за практичні заняття становить  $2 \times 24 = 48$  балів.

**Критерії оцінювання:**

- «**відмінно**» (1,8 - 2 бали): активна робота на заняттях, виконання всіх домашніх завдань на високому рівні, високий рівень виконання проектів, високий рівень сформованості навичок та умінь (високі оцінки за читання, говоріння, аудіювання та письмо);

- **«добре»** (1,5 – 1,7 бали): досить активна робота на заняттях, виконання всіх домашніх завдань на належному рівні, належний рівень виконання проектів, достатній рівень сформованості навичок та умінь (добрі оцінки за читання, говоріння, аудіювання та письмо);
- **«задовільно»** (1,2 – 1,4 бали): періодично досить активна робота на заняттях, виконання 50% домашніх завдань на достатньому, а інших 50%--задовільному рівні, задовільний рівень виконання проектів, задовільний рівень сформованості навичок та умінь (задовільні оцінки з читання, говоріння, аудіювання та письма);
- **«незадовільно»** (0 балів): повна невідповідність вимогам при виконанні завдань або їх невиконання.

## **2. Написання модульної контрольної роботи**

**Ваговий бал – 52**, максимальна кількість балів за модульну контрольну роботу становить  $52 \times 1 = 52$  балів.

### **Критерії оцінювання МКР:**

- **«відмінно»** (47 – 52 бали): коректне виконання всіх завдань, що демонструє глибоке розуміння предмету вивчення й повну сформованість фахових компетентностей за відповідним освітнім компонентом, зазначених у п. 1 цього силабусу (виконання всіх завдань модульної контрольної роботи обсягом не менше 90 % коректної інформації);
- **«добре»** (39 – 46 балів): виконання всіх завдань з деякими помилками та/або неточностями, які свідчать про ґрунтовне розуміння теоретичних основ дисципліни й сформованість фахових компетентностей за цим освітнім компонентом на високому рівні (не менше 75% потрібної інформації);
- **«задовільно»** (31 – 38 балів): неповне виконання завдань модульної контрольної роботи з низкою помилок та/або неточностей, при якому студент демонструє фрагментарні знання з дисципліни виконання всіх завдань (не менше 60% потрібної інформації);
- **«незадовільно»** (0 балів): незадовільне виконання завдань, що свідчить про недостатню сформованість передбачених фахових компетентностей, знань і умінь (менше 60% потрібної інформації) або невиконання завдання.

Результати поточного контролю оголошуються кожному студенту окремо у присутності або в дистанційній формі (електронною поштою або через Telegram/Viber/WhatsApp) і обов'язково проставляються викладачем в Електронному кампусі в модулі «Поточний контроль».

*Календарний контроль.* Календарний контроль проводиться двічі на семестр як моніторинг поточного стану виконання вимог силабусу. Атестація здобувачів проводиться на 8 та 14 тижнях з зазначенням поточного рейтингу. Умовою задовільної атестації є значення поточного рейтингу здобувача не менше 50% від максимально можливого за 7 та 13 тижень.

Максимальна кількість балів *на першій атестації* є сума балів за: роботу на 11 практичних заняттях (22 бали) – максимально 22 бали. Таким чином, з першої атестації здобувач отримує "задовільно", якщо його поточний рейтинг буде не менше 11 балів.

Максимальна кількість балів *на другій атестації* складатиме суму балів за роботу на роботу на 20 практичних заняттях (40 балів) – максимально 40 балів. Таким чином, студент отримує "задовільно", якщо його поточний рейтинг буде не менше 20 балів.

Критерій		Перша атестація	Друга атестація
Термін атестації		8-ий тиждень	14-ий тиждень
Умови отримання атестації	Поточний рейтинг	≥ 11 бала	≥ 20 балів

*Семестровий контроль* у формі заліку проводиться на останньому занятті з освітнього компонента.

*Умови допуску до семестрового контролю.* Рейтинг з кредитного модуля складає **100** балів. Умовою зарахування кредитного модуля є отримання студентом не менше 60% рейтингу з кредитного модуля.

Рейтинг може бути підвищено шляхом виконання *залікової контрольної роботи*. Вона є обов'язковою для тих, хто отримав від 40% до 60% рейтингу з кредитного модуля. До нього також допускаються здобувачі, які отримали не менше 60% рейтингу з кредитного модуля та бажають підвищити свій рейтинг. При цьому застосовується жорстка система. Усі його бали, отримані протягом семестру, анулюються.

Якщо здобувач виконує *залікову контрольну роботу*, його попередній рейтинг скасовується і він отримує остаточну оцінку за її результатами. Залікова контрольна робота оцінюється у **100 балів** і містить завдання за темами освітнього компонента, прописаними у п. 5 цього силабусу.

*Залікова контрольна робота* проводиться у письмовій формі, складається з двох практичних завдань, за правильну відповідь за кожне з яких нараховується 50 балів.

*Критерії оцінювання:*

Максимальний бал за правильну відповідь на кожне із завдань – 50 балів.

- **«відмінно»** (45-50 балів): повна і точна відповідь на теоретичне питання та повне і точне виконання практичних завдань (не менше 90% потрібної інформації);
- **«добре»** (38-44 бали): неповна відповідь на теоретичне питання та неповне виконання практичних завдань (не менше 75% потрібної інформації);
- **«задовільно»** (30-37 балів): не зовсім правильна відповідь на теоретичне питання та не зовсім правильне виконання практичних завдань (не менше 60% потрібної інформації);
- **«незадовільно»** (0 балів): неправильна відповідь на теоретичне питання та неправильне виконання практичних завдань (менше 60% потрібної інформації) або відсутність відповіді.

Бали залікової контрольної роботи переводяться до залікової оцінки згідно з таблицею.

*Таблиця відповідності рейтингових балів оцінкам за університетською шкалою:*

<i>Кількість балів</i>	<i>Оцінка</i>
100-95	Відмінно
94-85	Дуже добре
84-75	Добре
74-65	Задовільно
64-60	Достатньо
Менше 60	Незадовільно
Менше 40	Не допущено

## **9. Додаткова інформація з дисципліни (освітнього компонента)**

9.1. На залік винесено тематичний матеріал, прописаний у п. 5 цього силабусу.

9.2. Для цього освітнього компонента передбачене визнання результатів навчання, набутих у неформальній/інформальній освіті згідно з процедурою, прописаною у Положенні про визнання в КПІ ім. Ігоря Сікорського результатів навчання, набутих у неформальній/інформальній освіті (<https://osvita.kpi.ua/node/179>).

### **Робочу програму навчальної дисципліни (силабус):**

**Укладено** доцентом кафедри ТППАМ, к. філол. н. Марченко В.В.

**Ухвалено** кафедрою ТППАМ (протокол № 5 від 6.11.2023р.)

**Погоджено** МК ФЛ (протокол № 4 від 6.12.2023р.)