

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костровец Лариса Борисовна
Должность: директор
Дата подписания: 15.05.2026 17:18:07
Уникальный программный ключ:
6882606104c36dbde41c4ab93a65382136a292d6

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.09 Бизнес-курс английского языка / English Business Course

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.04.02 Менеджмент

(код, наименование направления подготовки)

Международный менеджмент (с частичной реализацией на английском языке)

(наименование образовательной программы)

очная

(форма обучения)

Год набора – 2026

Донецк

Автор(ы)-составитель(и) РПД:

Новоградская-Морская Нинель Антоновна, канд. пед. наук, доцент, доцент кафедры иностранных языков

Заведующий кафедрой:

Ливенцова Виктория Анатольевна, канд. пед. наук, доцент, заведующий кафедрой иностранных языков

Рабочая программа дисциплины Б1.В.09 Бизнес-курс английского языка / English Business Course одобрена на заседании кафедры иностранных языков финансово – экономического факультета Донецкого филиала РАНХиГС

протокол № 06 от «27» февраля 2026 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания
5. Формы аттестации и типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам
6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине
7. Методические материалы по освоению дисциплины
8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина Б1.В.09 Бизнес-курс английского языка / English Business Course формирование у обучающихся следующих профессиональных компетенций:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС (при наличии)	Код компетенции	Наименование компетенции	Код индикатора достижения компетенции	Наименование индикатора достижения компетенций	Образовательный результат
	ПК-1	Способен определять направления развития организации	ПК-1.3	Выявляет, анализирует и оценивает несоответствия между параметрами текущего и будущего состояний организации	ПК-1.3.У-1. <i>Умеет</i> анализировать на английском языке расхождения между текущими показателями организации и целевыми параметрами, представленными в контрактах, переговорных позициях или планах развития, и формулировать обоснованные выводы о необходимых корректировках.
	ПК-3.	Способен организовывать работу по внешнеэкономической деятельности	ПК-3.8	Осуществляет выбор потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта	ПК-3.8 3-1 <i>Знает</i> английский язык (пороговый продвинутый уровень В2)
	ПК-4.	Способен разрабатывать план внешнеэкономической деятельности организации и контролировать его выполнение	ПК-4.2	Презентует план внешнеэкономической деятельности организации	ПК-4.2.3-1. <i>Знает</i> английский язык (пороговый продвинутый уровень В2)

3. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Общий объем дисциплины:

2,00 з.е., 72 ак.час

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 72 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 18 ак.часов на практические занятия, на аттестацию в период экзаменационных сессий 4 часа, 50 ак. час на самостоятельную работу обучающихся.

Б1.В.09 Бизнес-курс английского языка / English Business Course реализуется во 2-м семестре магистратуры после изучения дисциплин:

- Иностранный язык делового и профессионального общения

3. Содержание и структура дисциплины (модуля)

3.1. Структура дисциплины (модуля)

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	ВСЕГО	Объем дисциплин, ак.час											Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации	
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий								Самостоятельная работа				
			Период теоретического обучения					Период промежуточной аттестации (сессия)							
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Катэк Контроль	СРкр	СРэк	СР		
			Л	ВЛ	ЛР	ПЗ									
Тема 1	Деловые переговоры. Организация и проведение деловых переговоров. Презентации.	32	0	0	0	8	0	0	0	0	0	0	0	24	УО, Т, РЗ
Тема 2	Международные контракты. Основные принципы и разделы.	36	0	0	0	10	0	0	0	0	0	0	0	26	УО, Т, РЗ
Промежуточная аттестация		72	0	0	0	18	0	0	0	4	0		50	Зачет	

Используемые сокращения:

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

,).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ).

ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы

КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям.

ТЗ- тестовое задание, УО - устный опрос, РЗ – разноуровневые задания (дискуссия, эссе (доклад, сообщение), КТ - контрольная точка

3.2. Содержание дисциплины

Тема 1. Деловые переговоры. Организация и проведение деловых переговоров. Презентации.

Деловые переговоры представляют собой ключевой инструмент достижения соглашений в международной коммерческой деятельности. В ходе переговоров участники применяют различные тактики: интегративный подход, направленный на взаимовыгодное решение, или дистрибутивный, при котором стороны борются за максимизацию собственной выгоды. Важным инструментом является определение BATNA (наилучшей альтернативы обсуждаемому соглашению), позволяющей объективно оценивать предлагаемые условия.

В соответствии с компетенцией ПК-1.3, специалист должен выявлять, анализировать и оценивать несоответствия между параметрами текущего и будущего состояний организации. В контексте переговоров это означает способность определять разрывы между текущими позициями сторон и желаемым результатом, оценивать зоны совпадения и конфликта интересов, а также прогнозировать последствия принятия или отклонения тех или иных условий.

Тема 2. Международные контракты. Основные принципы и разделы.

Международный контракт купли-продажи – это юридически обязывающее соглашение между сторонами из разных стран. Основные принципы его составления: свобода договора (стороны могут определять условия), обязательная письменная форма для внешнеторговых сделок (требование российского законодательства) и соблюдение международных норм (санкционные режимы, экспортный контроль). В соответствии с компетенцией ПК-3.8 (выбор партнёров для заключения внешнеторгового контракта), специалист должен обеспечить включение в контракт условий, защищающих интересы организации: гарантии качества, штрафы за просрочку, арбитражную оговорку.

В соответствии с ПК-4.2 (презентация плана ВЭД), специалист должен представить руководству анализ проекта контракта: ключевые риски, расхождения с типовыми условиями организации, рекомендации (подписать, доработать, отказаться). Презентация включает финансовый анализ сделки (рентабельность, валютные риски) и оценку юридических рисков. Ознакомление с базовыми принципами составления международных контрактов (юрисдикция, форс-мажор, валютные условия). Изучение типовых разделов: предмет, поставка, цена, ответственность, разрешение споров (arbitration). Формирование навыков чтения, перевода и извлечения ключевой информации из аутентичных контрактных документов на иностранном языке.

4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания

4.1 Оценочные материалы по дисциплине Б1.В.09 Бизнес-курс английского языка / English Business Course входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляет фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении

текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

4.2 ФОС разработан как комплекс проверочных заданий различного типа и уровня сложности, включает критерии и шкалы оценивания, а также «ключи» правильных ответов. ФОС формируется как отдельный документ и хранится в электронном виде, доступ к ФОС предоставлен ограниченному кругу лиц.

4.3 Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.

Задания закрытого типа — это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных. Они называются «закрытыми», потому что набор возможных ответов ограничен (закрыт) и заранее определён составителем теста.

Задания комбинированного типа— это задания, которые сочетают в себе два или более формата проверки знаний в одном вопросе, например: установление соответствия (matching) + вставка пропущенного слова (gap-fill), выбор правильного варианта + ранжирование, или установление последовательности + заполнение таблицы. Это также тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных и обосновать свой выбор.

Задания открытого типа — это тестовые задания, в которых обучающемуся предлагается самостоятельно сформулировать и записать ответ в свободной форме, без выбора из готовых вариантов. Они называются «открытыми», потому что набор возможных правильных ответов не ограничен (открыт) и допускает различные формулировки при условии сохранения смысла.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

4.4 Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В). 	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква
Задание закрытого типа на установление соответствия	Прочитайте текст и установите соответствие	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д. 3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов. 4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4). 	Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы
Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильные ответы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать несколько правильных ответов. 4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г). 	Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с позициями другого)

<p>Задание закрытого типа на установление последовательности</p>	<p>Прочитайте текст и установите последовательность</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов. 2. Внимательно прочитайте предложенные варианты ответа. 3. Построить верную последовательность из предложенных элементов. 4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БВА или 135). 	<p>Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр</p>
<p>Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора</p>	<p>Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитайте предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа. 5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования). 	<p>Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа</p>
<p>Задание открытого типа с развернутым ответом</p>	<p>Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитайте текст задания и понять суть вопроса. 2. Продумать логику и полноту ответа. 3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки. 4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ 	<p>Ответ считается верным:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие фактических ошибок. 2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа). 3. Обоснованность ответа (наличие аргументов). 4. Логическая последовательность излагаемого материала.

4.5. Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС Донецкого филиала РАНХиГС.

Итоговая балльная оценка	Традиционная система	Бинарная система	ECTS	
			Для традиционной системы	Для бинарной системы
90-100	Отлично	Зачтено	A	P/ Passed
80-89	Хорошо		B	P/ Passed
75-79			C	P/ Passed
70-74	Удовлетворительно		D	P/ Passed
60-69			E	P/ Passed
0-59	Неудовлетворительно	Не зачтено	F	F/Failed

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости	Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию	Максимальная итоговая балльная оценка	Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию
100 баллов	100 баллов	100 баллов	100 баллов

5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным работам

5.1 В ходе реализации дисциплины Б1.В.09 Бизнес-курс английского языка / English Business Course используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контрольным работам):

Тестовые задания, устный опрос, ситуационные задания, дискуссия / эссе (доклад, сообщение), контрольная работа

5.2. Типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся (вне контрольных точек):

Вопросы для устного опроса:

Тема 1. Деловые переговоры. Организация и проведение деловых переговоров. Презентации

1. What are the five typical stages of business negotiations in correct order?
2. What is BATNA, and why is it important in negotiations?
3. What is the difference between distributive and integrative negotiation strategies?
4. According to PC-1.3, what should a specialist analyse during negotiations?
5. What information should be included in the opening of a business presentation?
6. What visual aids are most effective for showing trends, comparisons, and market share?
7. How should a presenter handle difficult questions from the audience during a Q&A session?
8. What is the purpose of a concession plan in negotiations?
9. What are the key elements of a presentation on a foreign economic activity plan (PC-4.2)?
10. How can a negotiator identify a gap between the current proposal and the organisation's target indicators?

Тема 2. Международные контракты. Основные принципы и разделы

1. What are the mandatory sections of an international sales contract?
2. Why is an arbitration clause critical for a Russian company in a foreign trade contract?
3. What is the difference between force majeure and ordinary commercial risks?
4. Which INCOTERMS terms are most favourable for an exporter, and which for an importer?
5. How can a currency clause protect the parties from exchange rate fluctuations?
6. What documents typically confirm the quality of goods under a contract?
7. What is the difference between a bank transfer and a letter of credit (L/C)?
8. Why should liquidated damages have a maximum limit (cap)?
9. According to PC-1.3, what non-conformities should a specialist identify in a draft contract?
10. According to PC-4.2, what should be included in a presentation of a contract analysis to management?

Отвeты к Темe 1:

1. What are the five typical stages of business negotiations in correct order?
Preparation → Opening → Bargaining → Closing → Follow-up.
2. What is BATNA, and why is it important in negotiations?
BATNA stands for Best Alternative to a Negotiated Agreement. It is important because it helps a negotiator objectively evaluate whether to accept a proposal or walk away from the table.
3. What is the difference between distributive and integrative negotiation strategies?
Distributive negotiation (win-lose) focuses on dividing a fixed amount of value, while integrative negotiation (win-win) seeks to create value for both parties through cooperation and trade-offs.

4. According to PC-1.3, what should a specialist analyse during negotiations?

The specialist should identify, analyse, and evaluate non-conformities between the current state (the partner's proposal) and the future state (the organisation's target indicators), such as gaps in price, delivery terms, or payment conditions.

5. What information should be included in the opening of a business presentation?

The opening should include a greeting, self-introduction, the topic of the presentation, the structure (what will be covered), and the relevance or importance of the topic to the audience.

6. What visual aids are most effective for showing trends, comparisons, and market share?

Line charts for trends, bar charts for comparisons, pie charts for market share, and tables for detailed financial data.

7. How should a presenter handle difficult questions from the audience during a Q&A session?

The presenter should remain calm, listen actively, clarify the question if needed, answer honestly, and if the answer is unknown, promise to follow up after the presentation.

8. What is the purpose of a concession plan in negotiations?

A concession plan helps a negotiator decide in advance what they are willing to give up (and under what conditions) to achieve more important objectives.

9. What are the key elements of a presentation on a foreign economic activity plan (PC-4.2)?

Introduction (context, objectives), main part (market analysis, partner selection, logistics, financial projections), conclusion (recommendations, expected outcomes), and visualisation of data.

10. How can a negotiator identify a gap between the current proposal and the organisation's target indicators?

By comparing the partner's proposed price, delivery schedule, payment terms, and quality specifications with the organisation's target values, and calculating the difference (e.g., percentage or monetary value).

ОТВЕТЫ К ТЕМЕ 2:

1. What are the mandatory sections of an international sales contract?

Preamble, subject matter, delivery basis (INCOTERMS), price and total amount, payment terms, delivery schedule and penalties, acceptance procedure, force majeure, arbitration clause, miscellaneous provisions.

2. Why is an arbitration clause critical for a Russian company in a foreign trade contract?

Because it determines where and how disputes will be resolved. A neutral arbitration venue (e.g., Stockholm, Singapore, Moscow) avoids the risk of facing a biased court in the partner's home country.

3. What is the difference between force majeure and ordinary commercial risks?

Force majeure refers to unforeseeable, unavoidable events beyond the parties' control (natural disasters, wars, export bans). Ordinary commercial risks (price changes, equipment breakdowns, supplier delays) do not excuse non-performance.

4. Which INCOTERMS terms are most favourable for an exporter, and which for an importer?

Most favourable for the exporter: EXW (seller's risk ends at their warehouse). Most favourable for the importer: DAP or CIF (seller bears most risks and costs until delivery).

5. How can a currency clause protect the parties from exchange rate fluctuations?

It fixes the exchange rate or links the contract price to a stable currency (or basket of currencies), so that payment in the local currency reflects the agreed value even if exchange rates change.

6. What documents typically confirm the quality of goods under a contract?

Certificate of quality, certificate of conformity to GOST or international standards, test reports, inspection certificate from an independent surveyor.

7. What is the difference between a bank transfer and a letter of credit (L/C)?

A bank transfer is a direct payment from the buyer's account to the seller's account (no bank guarantee). A letter of credit is a bank's commitment to pay the seller upon presentation of specified documents, offering greater security for both parties.

8. Why should liquidated damages have a maximum limit (cap)?

To avoid unreasonably high penalties that could bankrupt the seller or be considered punitive by a court (courts may refuse to enforce unlimited penalties).

9. According to PC-1.3, what non-conformities should a specialist identify in a draft contract?

Differences between the draft contract and the organisation's standard contract: arbitration in an unfriendly jurisdiction, absence of a currency clause, force majeure including commercial risks, no penalties for delay, incorrect INCOTERMS for the logistics route.

10. According to PC-4.2, what should be included in a presentation of a contract analysis to management?

The presentation should include: an overview of the counterparty, key contract terms, identified risks and non-conformities, financial analysis (profitability, currency risks), legal assessment, and a clear recommendation (sign with amendments, negotiate, or reject).

Тестовые задания:

Тема 1. Деловые переговоры. Организация и проведение. Презентации. ПК-1.3 ПК-3.8; ПК-4.2

Тестовое задание:

Read the text and do the task below.

Business negotiations typically follow five stages: preparation, opening, bargaining, closing, and follow-up. In relationship-oriented cultures (Brazil, Saudi Arabia), building trust before discussing numbers is critical; in task-oriented cultures (Germany, Switzerland), efficiency and data drive the process. Effective presentations use visual aids (line charts for trends, pie charts for shares) and include a clear structure: introduction, main points, conclusion, and Q&A.

Task:

You are presenting a proposal to increase production capacity by 30%. Initial capacity = 10,000 units/year. Calculate new capacity. Then write 2–3 sentences opening a negotiation with a partner from a relationship-oriented culture (e.g., Saudi Arabia), showing respect for their cultural code before discussing numbers.

Ответ: New capacity = 13,000 units/year. ‘Before we discuss the figures, I want to express my respect for our long-term partnership and your hospitality. Let me first ask about your vision for this sector in your region, then I will present our proposal.

Тема 2. Международные контракты. Основные принципы и разделы (НЕ математический). ПК-1.3 ПК-3.8; ПК-4.2

Read the text and choose the one correct answer (A, B, B or Г) to the question below.

An international contract includes key sections: governing law (which country’s laws apply), force majeure (unforeseeable events excusing performance), arbitration clause (neutral dispute resolution), and confidentiality. Cultural codes deeply affect contract enforcement: in some cultures (e.g., China, Gulf countries), an oral promise or a handshake carries as much weight as a written signature. Recognising this, a skilled negotiator balances legal precision with relationship respect — never skipping the dispute resolution clause even when trust is high.

Question:

Which section of an international contract specifies the country whose laws will govern the agreement?

- A) Force majeure
- Б) Jurisdiction / Governing law clause
- B) Payment terms
- Г) Warranty period

Ответ:

Б

Темы для дискуссии / эссе (доклад, сообщение):

Тема 1. Деловые переговоры. Организация и проведение деловых переговоров. Презентации. ПК-1.3 ПК-3.8; ПК-4.2

1. Describe the five stages of business negotiations. Which stage do you consider the most critical for success in international trade with Russian partners? (ПК-4.2)
2. Explain the concept of BATNA. Why is it important for a Russian company to determine its BATNA before entering negotiations with a foreign supplier? (ПК-1.3)
3. Compare distributive and integrative negotiation strategies. Which strategy is more effective when negotiating a long-term supply contract with a new partner from a different legal culture? (ПК-3.8, ПК-1.3)
4. How can a negotiator identify a gap between the current proposal of a foreign partner and the desired future state of a Russian organisation? Provide a specific example. (ПК-1.3)
5. What is the difference between a concession plan and a fallback position in negotiations? How do they help achieve a win-win outcome? (ПК-4.2)
6. Analyse a situation where negotiations reach a deadlock (impasse). What techniques can be used to overcome the deadlock and resume productive dialogue? (ПК-1.3)
7. Prepare an outline for a 10-minute presentation on a foreign economic activity plan (market entry strategy for a Russian export company). What visual aids would you use and why? (ПК-4.2)
8. How should a presenter handle difficult or aggressive questions from the audience during a Q&A session after a presentation on cross-border logistics? (ПК-4.2)
9. Compare the cultural differences in negotiation styles between Russian, Chinese, and Middle Eastern business partners. How can a negotiator adapt to each? (ПК-3.8)
10. Create a role-play scenario: a negotiation between a Russian exporter of grain and an Egyptian importer about price, delivery terms, and payment method. Outline the key arguments for each side. (ПК-3.8, ПК-1.3)

Тема 2. Международные контракты. Основные принципы и разделы ПК-1.3 ПК-3.8; ПК-4.2

1. List and briefly describe the ten mandatory sections of an international sales contract. Which section do you consider the most vulnerable to legal disputes and why? (ПК-3.8)
2. Explain the purpose of an arbitration clause in an international contract. Why is it critical for a Russian company to insist on a neutral arbitration venue (e.g., Stockholm, Singapore, or Moscow)? (ПК-1.3, ПК-3.8)
3. Compare force majeure and ordinary commercial risks. Give three examples of each. Why should a contract clearly distinguish between them? (ПК-1.3)
4. Analyse the difference between INCOTERMS 2024 terms EXW, FOB, CIF, and DAP. Which term is most favourable for a Russian exporter, and which for a Russian importer? Justify your answer. (ПК-3.8)

5. What is a currency clause, and how does it protect the parties from exchange rate fluctuations? Draft a sample currency clause for a contract between a Russian seller and a buyer from a country with an unstable currency. (ПК-1.3)
6. Compare a letter of credit (L/C) and a bank transfer as payment methods in international trade. What are the advantages and disadvantages of each for a Russian exporter? (ПК-3.8)
7. What are liquidated damages, and why should they have a maximum limit (cap)? Calculate the liquidated damages for a delayed delivery (contract value €500,000, penalty 0.5% per week, delay 6 weeks, cap 10%). (ПК-1.3)
8. As a specialist responsible for contract review (PC-1.3), you receive a draft contract from a new partner. List five typical non-conformities (red flags) you would look for and explain why each is problematic. (ПК-1.3)
9. Prepare a 5-minute presentation (outline) analysing a draft contract for management (PC-4.2). What sections must your presentation include? What recommendation would you give: sign with amendments, negotiate further, or reject? (ПК-4.2)
10. What documents typically confirm the quality of goods under an international contract? Describe the acceptance procedure for goods that arrive with hidden defects after shipment. (ПК-3.8)

5.3 Текущий контроль успеваемости по разделу дисциплине предусматривает 1 контрольная работа (далее – КР) в течение периода освоения дисциплины.

Максимальное количество баллов за любой тип работ в рамках КР составляет 10 баллов.

Распределение весовых коэффициентов по КР в рамках текущего контроля успеваемости по дисциплине и формулы расчета:

Наименование контрольного задания	Максимальное количество баллов за работу в рамках КЗ, которое может набрать студент	Коэффициент веса контрольного задания	Результат контрольного задания, участвующий в формировании итоговой балльной оценки по дисциплине (отражается в журнале БРС в СДО)
КР 1	10	0,1	10
Итого:	x	0,1	10

Формула расчета результата контрольной работы:

Результат контрольной работы = Количество баллов за работу в рамках КР x Коэффициент веса контрольной работы.

5.2 Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КР и типовые оценочные материалы:

КТ-1.

Темы дискуссий, эссе (доклад, сообщение)

Тема 1. Деловые переговоры. Организация и проведение. Презентации. ПК-2.6; ПК-2.8; ПК-3.2.

Answer the questions:

1. List the five stages of business negotiations in the correct order. (PC-4.2)
2. What is BATNA, and why is this tool important for preparing negotiations with a foreign partner?
3. What is the difference between distributive (positional) and integrative (collaborative) negotiation strategies? Give an example of each.
4. According to PC-1.3, how should a specialist identify and analyse non-conformities between a partner's current proposal and the organisation's target indicators?
5. What elements must be included in the opening of a business presentation on a foreign economic activity plan?
6. What types of visual aids (charts, graphs, tables) are most effective for showing trends, comparisons, and market share? Why?
7. How should a presenter behave when faced with difficult or aggressive questions from the audience during a Q&A session?
8. What is a concession plan in negotiations, and what is its purpose?
9. What key sections should a presentation on an organisation's foreign economic activity plan include ?
10. How can a negotiator identify a gap between a counterparty's current proposal and the organisation's planned profitability indicators? Provide a formula or calculation algorithm.

Тема 2. Международные контракты. Основные принципы и разделы. ПК-2.6; ПК-2.8; ПК-3.2.

Answer the questions:

1. List the mandatory sections of an international sales contract. (PC-3.8)
2. Why is an arbitration clause critical for a Russian company when concluding a foreign trade contract? Which arbitration venues are considered neutral?
3. What is the difference between force majeure circumstances and ordinary commercial risks? Give two examples of each.
4. Which INCOTERMS 2024 delivery terms are most favourable for an exporter, and which for an importer? Justify your answer.
5. What is a currency clause, and how does it protect the parties from exchange rate fluctuations? Draft a sample currency clause.

6. What is the difference between a bank transfer and a documentary letter of credit (L/C) as payment methods in foreign trade? Which method is safer for a Russian exporter?
7. What are liquidated damages for late delivery? Why is it recommended to set a maximum limit (cap) for liquidated damages in a contract?
8. What non-conformities (red flags) should a specialist identify in a draft contract according to PC-1.3? Name at least five and explain why each is dangerous.
9. What sections should a presentation analysing a draft contract for management include according to PC-4.2? What recommendation can a specialist give based on the analysis?
10. What documents confirm the quality of goods under an international contract? Describe the procedure for a buyer upon discovering hidden defects after acceptance.

ОТВЕТЫ ПО ТЕМЕ 1:

1. List the five stages of business negotiations in the correct order.
Preparation → Opening → Bargaining → Closing → Follow-up.
2. What is BATNA, and why is this tool important for preparing negotiations with a foreign partner?
BATNA stands for Best Alternative to a Negotiated Agreement. It is important because it allows a negotiator to objectively evaluate a partner's proposal and decide whether to accept the terms or walk away if the alternative is more favourable.
3. What is the difference between distributive and integrative negotiation strategies?
Distributive strategy (win-lose) focuses on dividing a fixed amount of value, while integrative strategy (win-win) seeks to create additional value for both parties through cooperation and mutual concessions.
4. How should a specialist identify and analyse non-conformities between a partner's proposal and the organisation's target indicators?
The specialist compares each condition of the partner's proposal (price, deadlines, payment terms, quality) with the organisation's target indicators, calculates deviations in absolute or relative terms, assesses risks, and proposes measures to close the gap.
5. What elements must be included in the opening of a business presentation?
Greeting, self-introduction and role, presentation topic, structure (what will be covered), relevance (why the topic is important for the audience).
6. What types of visual aids are most effective for showing trends, comparisons, and market share?
For trends: line chart; for comparisons: bar chart; for market share: pie chart; for detailed financial data: table.
7. How should a presenter behave when faced with difficult or aggressive questions from the audience?
Remain calm, listen actively, clarify the question if needed, answer honestly (if the answer is known), and if unknown, promise to follow up after the presentation.
8. What is a concession plan in negotiations, and what is its purpose?

A concession plan is a pre-developed scheme indicating what and under what conditions the party is willing to concede. Its purpose is to avoid chaotic concessions under pressure and maintain control over the negotiation process.

9. What key sections should a presentation on a foreign economic activity plan include?

Introduction (context, objectives), main part (market analysis, partner selection, logistics, financial projections), conclusion (recommendations, expected outcomes), and data visualisation.

10. How can a negotiator identify a gap between a counterparty's proposal and the organisation's planned profitability indicators?

The negotiator compares the proposed price with the planned cost, calculates the expected profitability, and compares it with the target indicator. $\text{Gap} = \text{Target Profitability} - \text{Forecast Profitability}$.

ОТВЕТЫ ПО ТЕМЕ 2:

1. List the mandatory sections of an international sales contract.

Preamble, subject matter, delivery basis (INCOTERMS), price and total amount, payment terms, delivery schedule and penalties, acceptance procedure, force majeure, arbitration clause, miscellaneous provisions.

2. Why is an arbitration clause critical for a Russian company, and which venues are neutral?

It determines where and how disputes will be resolved. Neutral arbitration venues (Stockholm, Singapore, Moscow – ICAC at RF CCI) eliminate the risk of a biased hearing in the partner's home country.

3. What is the difference between force majeure and ordinary commercial risks?

Force majeure refers to unforeseen and unavoidable circumstances (natural disasters, wars, export bans). Commercial risks (price increases, equipment breakdowns, raw material shortages) do not excuse non-performance.

4. Which INCOTERMS are most favourable for an exporter and for an importer?

For the exporter: EXW (risks end at the seller's warehouse). For the importer: DAP or CIF (the seller bears most risks and costs until delivery).

5. What is a currency clause? Draft a sample.

A currency clause fixes an exchange rate or links the price to a stable currency. Sample: "The contract price is expressed in US dollars but shall be paid in rubles at the exchange rate of the Central Bank of the Russian Federation on the payment date. If the exchange rate changes by more than 5%, the parties shall agree on a price adjustment."

6. What is the difference between a bank transfer and a letter of credit? Which is safer for a Russian exporter?

A bank transfer is a direct payment (no guarantee for the seller). A letter of credit is a bank's commitment to pay the seller upon presentation of documents (safer for the exporter).

7. What are liquidated damages for late delivery, and why set a cap?

Liquidated damages are a penalty for each day/week of delay. A cap is needed to prevent the penalty from becoming excessively large and being deemed punitive (unenforceable) by a court.

8. What non-conformities (red flags) should a specialist identify in a draft contract? Name at least five.

Arbitration in an unfriendly jurisdiction.

Absence of a currency clause.

Inclusion of commercial risks in force majeure.

Absence of liquidated damages for delay.

Incorrect INCOTERMS for the logistics route.

No reference to quality standards (GOST/international standards).

9. What sections should a presentation analysing a draft contract for management include?

General information about the contract and counterparty, key terms, identified risks and non-conformities, financial analysis (profitability, currency risks), recommendation: sign with amendments / send for revision / reject.

10. What documents confirm goods quality? What is the procedure upon discovering hidden defects?

Критерии оценки для РЗ – разноуровневых заданий (ситуационное задание), эссе (доклад, сообщение, дискуссия):

Диапазон баллов	Описание критерия
100-90	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - способен вести беседу по предложенной тематике (диалогическое и монологическое высказывания) в нормальном темпе; - демонстрирует широкий словарный запас, эффективный выбор и использование слова / идиомы, владение формой слова, соответствующий регистр; использует сложные грамматические конструкции; - эффективно взаимодействует с экзаменатором и/или партнером; - дает точные исчерпывающие ответы на все вопросы; - умело справляется с непредсказуемыми ситуациями; - проявляет инициативу; обосновывает свою мысль; - осуществляет связные монологические высказывания; - раскрывает тему полностью и надлежащим образом, приводит примеры и факты; - любое колебание в речи связано с содержанием, а не с поиском слов или грамматики.
89-75	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - способен вести беседу по предложенной тематике (диалогическое и/ли монологическое высказывание) в нормальном темпе; - имеет достаточный диапазон словарного запаса, делает несущественные ошибки в выборе формы слова/идиомы, имеет незначительные проблемы в выборе сложных конструкций, делает несколько ошибок в выборе времени, числа, порядка слов / функции, артиклей, местоимений, предлогов, допускает небольшое количество ошибок в орфографии, пунктуации,

	капитализации; -в основном высказывание отвечает заданию; -обучающийся понимает экзаменатора и партнера и дает правильные ответы на большинство вопросов; -в целом умеет справляться с непредсказуемыми ситуациями; - дает распространенные ответы и проявляет инициативу; - проявляет минимальные колебания в речи.
74-60	Обучающийся: -понимает экзаменатора и партнера и дает правильные ответы; -выполняет простые задачи, но испытывает затруднения с более сложными задачами, недостаточно широко развивает свою мысль; -показывает ограниченный диапазон словарного запаса, делает частые ошибки в выборе формы слова / идиомы, использовании, значениях, имеет серьезные проблемы с простыми / сложными конструкциями, -проявляет частые колебания, произношение затрудняет общение; - темп речи замедлен.
59-0	Обучающийся: -не способен высказываться в устной форме; - не может раскрыть содержание задания, не понимает собеседника; - имеет ограниченный диапазон словарного запаса, делает частые ошибки в выборе формы слова / идиомы, использовании, практически не показывает знания правил построения предложений.

Тестовые задания

Choose the correct answer:

Тема 1. Деловые переговоры. Организация и проведение. Презентации.

1. What are the five typical stages of business negotiations in correct order?

- a) Bargaining → Opening → Preparation → Closing → Follow-up
- b) Preparation → Opening → Bargaining → Closing → Follow-up
- c) Opening → Preparation → Bargaining → Follow-up → Closing
- d) Closing → Bargaining → Opening → Preparation → Follow-up

Правильный ответ: b

2. In a relationship-oriented culture (e.g., Brazil, Saudi Arabia), what is most important before discussing business numbers?

- a) Immediate price negotiation
- b) Signing a contract first
- c) Building personal trust through small talk and hospitality
- d) Sending a formal letter of intent

Правильный ответ: c

3. During negotiations in Italy, your partner interrupts frequently and uses many hand gestures. What is the most culturally appropriate response?

- a) Accuse them of being rude
- b) Remain completely silent and still
- c) Match their engagement level while staying respectful
- d) End the negotiation immediately

Правильный ответ: c

4. Which visual aid is most effective for showing a positive trend in EBITDA over five years?

- a) Pie chart
- b) Line chart
- c) Venn diagram
- d) Bar chart showing only one year

Правильный ответ: b

- a) Best Alternative to a Negotiated Agreement
- b) Basic Agreement for Trade and Negotiation
- c) Bilateral Action for Timely Negotiation
- d) Best Approach to Non-binding Arbitration

Правильный ответ: a

Тема 2. Международные контракты. Основные принципы и разделы (задания 16–20)

6. Which section of an international contract specifies that disputes will be resolved by a neutral third party instead of a court?

- a) Force majeure
- b) Governing law clause
- c) Arbitration clause
- d) Warranty period

Правильный ответ: c

7. A port strike prevents delivery of goods under an international contract. Which clause typically excuses the seller from performance?

- a) Non-disclosure agreement
- b) Force majeure clause
- c) Jurisdiction clause
- d) Payment terms clause

✓ Правильный ответ: b

8. In some cultures (e.g., Gulf countries, China), an oral promise or handshake may be considered:

- a) Completely meaningless
- b) As binding or nearly as binding as a written contract
- c) Illegal under local law
- d) Only valid if witnessed by a notary

Правильный ответ: b

9. What is the purpose of a Non-Disclosure Agreement (NDA) in an international contract?

- a) To increase the contract price
- b) To extend the delivery time
- c) To protect confidential information from being shared with third parties
- d) To cancel the contract at any time

Правильный ответ: c

10. Why is an arbitration clause preferable to litigation in international contracts?

- a) Arbitration is always free
- b) Arbitration provides a neutral, enforceable process across borders without favouring either party's home court
- c) Arbitration never allows appeals
- d) Arbitration ignores the contract entirely

Правильный ответ: b

5.5. При выполнении заданий обучающимся разрешается использовать следующие дополнительные материалы и оборудование — в зависимости от типа задания:

1. Письменные работы (сочинения, эссе, переводы, заполнение пропусков): двуязычный словарь (бумажный или электронный) — для уточнения значений незнакомых слов и подбора эквивалентов; тезаурус/словарь синонимов (по необходимости) — для обогащения лексики и избегания повторов.

2. Задания на чтение и анализ текста: электронный словарь или приложение-переводчик (при работе с цифровым текстом) — для мгновенного поиска значений. Использование онлайн-переводчиков полностью или построчно при выполнении письменных творческих работ (эссе, сочинения) не разрешается — допускается только поиск отдельных слов и выражений.

6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине

6.1. Промежуточная аттестация проводится в форме зачета/зачета с оценкой. Промежуточная аттестация (зачет, зачет с оценкой) может проводиться в двух основных формах – письменной и устной. Обучающийся получает зачётный билет с вариантами заданий, чистые маркированные листы бумаги для записей решения заданий, затем приступает к решению.

Промежуточная аттестация в письменной форме предполагает её проведение в виде выполнения в виде тестовых заданий, перевода. Необходимо дать ответ в письменном виде, подробно изложив ход решения, при необходимости завершить решение выводами.

Промежуточная аттестация в устной форме предполагает её проведение в виде: индивидуального или перекрестного устного опроса по вопросам из перечня, определяемого рабочей программой дисциплины (дискуссия / эссе,

доклад, сообщение).

Тема 1. Деловые переговоры. Организация и проведение. Презентации.
ПК-1.3, ПК-3.8, ПК-4.2

Задание закрытого типа (соответствие)

Прочитайте текст и установите соответствие между этапом переговоров и его описанием.

In business negotiations, each stage has a specific purpose and set of activities. Understanding these stages helps professionals prepare effectively and achieve better outcomes. Match the negotiation stage (1–5) with its correct description (A–Д). There are no extra options.

№	Этап переговоров		Описание
1	Preparation	А	Summarising agreements, confirming commitments, handling final concessions
2	Opening	Б	Exchanging proposals, making concessions, seeking trade-offs
3	Bargaining	В	Greetings, setting the tone, stating positions, establishing ground rules
4	Closing	Г	Analysing outcomes, documenting agreements, planning follow-up actions
5	Follow-up	Д	Researching the counterparty, defining objectives, developing BATNA, planning concessions

Ответ:

Запишите выбранные буквы под соответствующими цифрами:

1	2	3	4	5

Ответ:

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Д	В	Б	А	Г
---	---	---	---	---

Задание комбинированного типа (выбор + обоснование)

Прочитайте текст и выполните задания.

Preparation is the most critical phase of business negotiations. A negotiator who fails to prepare properly is likely to make unnecessary concessions and miss opportunities. During preparation, a professional should analyse the counterparty's interests, define their own BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement), set target and reservation points, and develop a concession plan. According to PC-2.6 and PC-2.8, a specialist must also assess risks and identify potential non-conformities between the counterparty's expected position and the organisation's strategic goals.

Задание 1. Выберите правильный ответ (А, Б или В).

According to the text, what is the main risk of poor preparation for negotiations?

- A) The negotiation will take less time than expected.
- B) The negotiator may make unnecessary concessions and miss opportunities.
- C) The counterparty will definitely cancel the meeting.

Ответ: В

Задание 2. Обоснуйте свой выбор.

*Напишите 2–3 предложения (20–40 слов) на русском языке, объясняя, почему вы выбрали этот ответ. Используйте слова **потому что** и **так как**. Найдите и скопируйте одну фразу из текста, подтверждающую ваш ответ.*

Ответ:

I chose answer B because the text explicitly states that an unprepared negotiator runs the risk of making unnecessary concessions. Since preparation allows you to define your BATNA and a concession plan, it is easy to agree to unfavorable terms without it. The phrase from the text «A negotiator who fails to prepare properly is likely to make unnecessary concessions and miss opportunities.»

Задание открытого типа (развёрнутый ответ)

Прочитайте текст задания и запишите развёрнутый обоснованный ответ.

You are the lead negotiator for a Russian export company. Your organisation plans to enter a new market in a country with a different business culture (high-context, relationship-oriented). Your company's target price for the product is \$100 per unit, with a minimum acceptable price of \$85 per unit (reservation point). The counterparty's opening offer is \$70 per unit.

Your BATNA is a contract with an alternative buyer from another country at \$90 per unit, but with higher logistics costs.

Answer the following questions (in Russian or English, 5–8 sentences total):

1. According to PC-2.6 (identifying and analysing non-conformities), what gap exists between the counterparty's offer and your organisation's target? Calculate the gap in dollars and percentage.
2. According to PC-2.8 (assessing risks), what risks do you face if you accept the counterparty's offer of \$70 per unit?
3. According to PC-3.2 (presenting recommendations), what would be your recommendation to management: accept the offer, continue negotiating, or walk away and use your BATNA? Justify your answer.

Эталон ответа:

1. Gap analysis (PC-2.6): The counterparty's offer of \$70 per unit is \$30 below our target price of \$100. This represents a gap of 30%. It is also \$15 below our reservation point of \$85, meaning the offer is already below our minimum acceptable level.
2. Risk assessment (PC-2.8): Accepting the offer of \$70 would result in a loss of \$30 per unit compared to our target, significantly reducing profitability. Additionally, selling below the reservation point may set a negative precedent for future contracts with this counterparty, making it harder to negotiate higher prices later.
3. Recommendation (PC-3.2): I recommend walking away from this offer and using our BATNA (the alternative buyer at \$90 per unit). Even with higher logistics costs, \$90 is still \$20 higher than the current offer and above our reservation point. We should continue negotiating only if the counterparty raises their offer to at least \$85 per unit.

Тема 2. Международные контракты. Основные принципы и разделы. ПК-1.3, ПК-3.8, ПК-4.2

Задание закрытого типа (соответствие)

Прочитайте текст и установите соответствие между разделом контракта и его содержанием.

An international sales contract contains several mandatory sections that protect the interests of both parties. Understanding each section helps specialists identify risks and negotiate better terms. Match the contract section (1–6) with its correct description (A–E). One description is extra.

№	Раздел контракта		Описание
1	Preamble	А	Defines the moment when risk of loss or damage transfers from seller to buyer
2	Subject matter	Б	Specifies the currency, unit price, and total value of the transaction

№	Раздел контракта		Описание
3	Delivery terms (INCOTERMS)	В	Lists unforeseen events that excuse non-performance (war, natural disasters, export bans)
4	Price and total amount	Г	Describes the goods: name, quantity, quality standards, packaging, marking
5	Force majeure	Д	States the full names of the parties, date and place of signing
6	Arbitration clause	Е	Determines where and how disputes will be resolved

Ответ:

Запишите выбранные буквы под соответствующими цифрами:

1	2	3	4	5

ОТВЕТ:

1	2	3	4	5	6
Д	Г	А	Б	В	Е

Здание комбинированного типа (выбор + обоснование)

Прочитайте текст и выполните задания.

A Russian company is negotiating a supply contract with a foreign partner. The partner's draft contract includes the following clauses:

- Arbitration: "Any disputes shall be resolved by the courts of the partner's country."
- Force majeure: "The seller is not liable for delays caused by any commercial difficulties, including raw material shortages or price increases."
- Currency clause: No currency clause is included. The price is fixed in the partner's local currency, which has been volatile recently.
- Liquidated damages: No penalty for late delivery is specified.

According to PC-2.6 (identifying non-conformities), a specialist must compare the draft contract with the organisation's standard contract and identify deviations that create risks.

Задание 1. Выберите правильный ответ (А, Б или В).

Which of the following is the MOST dangerous non-conformity (red flag) in the draft contract described above?

- A) Absence of a currency clause.
- B) Arbitration in the partner's country courts.
- C) No liquidated damages for late delivery.

Правильный ответ: B

Задание 2. Обоснуйте свой выбор.

Напишите 2–3 предложения (20–40 слов) на русском языке, объясняя, почему вы выбрали этот ответ. Используйте слова потому что и во-первых / во-вторых. Найдите и скопируйте одну фразу из текста, подтверждающую ваш ответ.

Эталон обоснования:

I chose answer B because arbitration in the courts of the partner's country poses a risk of an unfair decision. Firstly, the local court may be biased towards the foreign company. Secondly, this contradicts the principle of neutral dispute resolution in international trade. The text reads: «According to PC-2.6, a specialist must compare the draft contract with the organisation's standard contract and identify deviations that create risks.»*

Задание открытого типа (развёрнутый ответ)

Прочитайте текст задания и запишите развёрнутый обоснованный ответ.
You are a contract specialist at a Russian import company. Your department has received a draft international sales contract from a new supplier in a non-EU country. Your organisation's standard contract requirements include:

Условие	Требование организации
Arbitration	Neutral venue (Stockholm or Singapore)
Currency clause	Price in USD or EUR, payment in RUB at Central Bank rate
Liquidated damages	0.5% per week of delay, max 10% of contract value
Force majeure	Only natural disasters, wars, export bans; notification within 10 days
Quality documents	Certificate of quality + independent inspection (SGS)

The supplier's draft contract has the following provisions:

Arbitration: Moscow, Russian law (the supplier is from a country with good relations with Russia)

Currency clause: Absent; price fixed in supplier's local currency

Liquidated damages: 0.1% per week of delay, max 3%

Force majeure: Includes "raw material shortages, sub-supplier delays, equipment breakdowns"

Quality documents: Only seller's internal certificate of quality

Answer the following questions (6–10 sentences total):

1. List at least three non-conformities between the supplier's draft and your organisation's standard requirements. For each, explain why the supplier's version is problematic.
2. Prioritise these non-conformities from most to least risky. Justify your prioritisation.

Эталон ответа к открытому заданию:

1. Non-conformities :

Arbitration location: The supplier proposes Moscow under Russian law. While this seems favourable, a neutral venue (Stockholm/Singapore) is standard for international contracts to ensure impartiality. The supplier may be less experienced with international arbitration, which could cause procedural issues.

Currency clause: The draft has no currency clause and fixes the price in the supplier's volatile local currency. This exposes our company to significant exchange rate risk.

Liquidated damages: The draft sets penalties at 0.1% per week (our standard is 0.5%) with a max of 3% (our standard is 10%). This provides insufficient protection against delayed delivery.

Force majeure: The draft includes commercial risks (raw material shortages, sub-supplier delays) as force majeure. This is unacceptable because ordinary business risks should not excuse non-performance.

Quality documents: The draft only accepts the seller's internal certificate, while we require independent inspection (SGS). This creates a quality control risk.

2. Risk prioritisation: From most to least risky:

1. *Force majeure including commercial risks* – This could allow the supplier to escape liability for ordinary supply chain failures, which is extremely dangerous.
2. *No independent quality inspection* – Without third-party verification, we have no guarantee of product quality.
3. **Low liquidated damages (0.1% / 3% cap)** – Insufficient financial protection against delays.

4. *Absence of currency clause* – Exchange rate risk, though partially manageable through financial hedging.
5. *Arbitration in Moscow* – Least risky, but still not ideal for international dispute resolution.

6.3. Критерии и шкала оценивания на основе БРС.

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ	РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ
Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок	90-100
Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где обучающийся демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.	75-89
Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.	60-74
Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. обучающийся не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.	1-59

6.4. При выполнении заданий обучающимся разрешается использовать электронный словарь или приложение-переводчик для мгновенного поиска значений. Использование онлайн-переводчиков

полностью или построчно не разрешается — допускается только поиск отдельных слов и выражений.

7. Методические материалы по освоению дисциплины

Дисциплина Б1.В.09 Бизнес-курс английского языка / English Business Course направлена на формирование профессиональных компетенций, необходимых для ведения деловой коммуникации на английском языке в сфере международной торговли, переговоров и контрактной работы. Основными индикаторами компетенций являются ПК-2.6 (выявляет, анализирует и оценивает несоответствия между параметрами текущего и будущего состояний организации), ПК-2.8 (оценивает риски и возможности при принятии управленческих решений) и ПК-3.2 (готовит и презентует обоснованные рекомендации руководству по результатам анализа). В рамках дисциплины изучаются две основные темы: «Деловые переговоры. Организация и проведение. Презентации» и «Международные контракты. Основные принципы и разделы». По каждой теме предусмотрены три типа заданий: закрытые (на установление соответствия), комбинированные (выбор правильного ответа с письменным обоснованием) и открытые (развёрнутый анализ кейса с выявлением несоответствий, оценкой рисков и формулировкой рекомендаций).

При выполнении заданий закрытого типа, которые проверяют знание терминологии и структуры профессиональных процессов с опорой на индикаторы ПК-2.6 и ПК-2.8, рекомендуется перед выполнением повторить основные определения и этапы (например, пять этапов переговоров или обязательные разделы международного контракта), внимательно прочитать все варианты описаний прежде, чем устанавливать соответствие, и после выполнения проверить, что каждая позиция имеет логическое обоснование. При выполнении комбинированных заданий, которые проверяют умение выбирать правильный ответ и аргументировать свой выбор с опорой на индикаторы ПК-2.6, ПК-2.8 и ПК-3.2, следует сначала выбрать ответ, затем приступить к обоснованию, используя ключевые слова «потому что», «так как», «во-первых / во-вторых», обязательно привести цитату из текста или ссылку на изученное правило, соблюдая объём обоснования в 2–3 предложения (20–40 слов).

При выполнении открытых заданий, которые являются наиболее сложными и проверяют умение анализировать ситуацию, выявлять несоответствия, оценивать риски и формулировать рекомендации с опорой на все три индикатора (ПК-2.6, ПК-2.8, ПК-3.2), рекомендуется следовать определённому алгоритму. Для ПК-2.6 необходимо сравнить каждое условие предложения партнёра с эталонным требованием организации, рассчитать отклонения в абсолютных и относительных величинах и зафиксировать каждое несоответствие в виде чёткого утверждения. Для ПК-2.8 следует оценить вероятность и серьёзность последствий каждого несоответствия,

ранжировать риски от наиболее к наименее опасным и объяснить, почему то или иное условие создаёт риск для организации. Для ПК-3.2 необходимо чётко сформулировать рекомендацию (принять, доработать, отказаться), при переговорах указать приоритетные условия для изменения (топ-2) и обосновать, почему именно эти условия являются критичными.

Практическое занятие продолжительностью 90 минут рекомендуется строить по следующей структуре: организационный момент и речевая разминка (5 минут), проверка домашнего задания с обсуждением предыдущих тем (10 минут, индикатор ПК-3.2), выполнение закрытого задания на соответствие этапов или разделов (10 минут, индикаторы ПК-2.6 и ПК-2.8), выполнение комбинированного задания с выбором ответа и обоснованием в парах (15 минут, индикаторы ПК-2.6, ПК-2.8, ПК-3.2), выполнение открытого задания с анализом кейса, расчётом несоответствий и оценкой рисков (25 минут, индикаторы ПК-2.6, ПК-2.8, ПК-3.2), дискуссия или ролевая игра по обсуждению рекомендаций (15 минут, индикатор ПК-3.2) и подведение итогов с рефлексией и выдачей домашнего задания (10 минут).

Критерии оценки заданий дифференцированы по типам. Для закрытого задания (соответствие) при 5–6 правильных ответах ставится оценка «отлично», при 4 правильных ответах – «хорошо», при 3 – «удовлетворительно», при 2 и менее – «неудовлетворительно». Для комбинированного задания (выбор и обоснование) максимальная оценка составляет 3 балла: 1 балл за правильный выбор ответа, 1 балл за логичность обоснования, 0,5 балла за использование ключевых слов («потому что», «так как») и 0,5 балла за цитату из текста. Для открытого задания (развёрнутый ответ) максимальная оценка составляет 14 баллов: 4 балла за полноту выявления несоответствий (не менее трёх) по ПК-2.6, 4 балла за обоснованность оценки и ранжирования рисков по ПК-2.8, 4 балла за чёткость и обоснованность рекомендации по ПК-3.2 и 2 балла за логичность и связность изложения.

Для самостоятельной работы обучающимся рекомендуется составление глоссария терминов (INCOTERMS, VATNA, force majeure, liquidated damages, arbitration clause и другие) с опорой на ПК-2.6 и ПК-2.8 (30 минут), анализ проекта контракта с выявлением не менее пяти несоответствий по ПК-2.6 (45 минут), подготовка письменных рекомендаций руководству объёмом 200 слов с опорой на ПК-3.2 (40 минут), а также отработка диалогов по переговорным ситуациям в парах с опорой на ПК-2.8 (20 минут). В качестве интернет-ресурсов для самостоятельной работы рекомендуется использовать ICC Academy для изучения INCOTERMS 2024 и международных контрактов, ИТС (WTO) для изучения внешнеторговой документации, Cambridge Dictionary для уточнения деловой лексики и терминологии, Multitran для технического и юридического перевода, а также Business English Pod для практики переговоров и презентаций.

Систематическое выполнение заданий с учётом настоящих рекомендаций обеспечивает формирование компетенций ПК-2.6 (выявление и

анализ несоответствий), ПК-2.8 (оценка рисков) и ПК-3.2 (подготовка рекомендаций). Ключевыми факторами успеха являются регулярная практика анализа контрактных и переговорных ситуаций, использование профессиональной лексики, умение аргументировать свою позицию и предлагать обоснованные решения руководству.

8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет

8.1. Основная литература

1. Архипов, А. В. Business English / Деловой английский : учебно-методическое пособие / А. В. Архипов, М. А. Дриженко, Е. Ю. Костюкович. — Москва : Издательство МИСИ – МГСУ, 2023. — 44 с. — ISBN 978-5-7264-3321-9. — Текст : электронный. — URL: <https://znanium.ru/catalog/document?id=462573>
2. Уваров, В. И. Английский язык для экономистов (A2-B2). English for Business + аудиозаписи : учебник и практикум для СПО / В. И. Уваров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 393 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09824-2. — Текст : электронный. — URL: <https://web2.urait.ru/bcode/560779>
3. Герасимов, Б. И. Business English for students of economics = Деловой английский для студентов-экономистов : учебное пособие / Б. И. Герасимов, О. А. Гливенкова, Н. А. Гунина [и др.] ; под общ. ред. М. Н. Макеевой. — 2-е изд. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2023. — 183 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — ISBN 978-5-00091-116-7. — Текст : электронный. — URL: <https://znanium.ru/catalog/document?id=435756>

8.2 Дополнительная литература:

1. Гамова, О. Л. Английский язык. Business English: деловой английский : учебное пособие / О. Л. Гамова. — Воронеж : Воронежский институт ФСИИ России : Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2019. — 84 с. — ISBN 978-5-4446-1332-0. — Текст : электронный. — URL: <https://znanium.ru/catalog/document?id=357026>
2. Косарева, Т. В. Международный коммерческий контракт. Составление и перевод. Английский язык : учебное пособие / Т. В. Косарева. — Москва : Ленанд, 2017. — 110 с. — ISBN 978-5-9710-3976-1. — Текст : электронный. — Доступ из ЭБС «Лань» (по подписке).
3. Лебедева, А. А. Английский язык для юристов. Предпринимательское право. Перевод контрактов : учебное пособие / А. А. Лебедева. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2022. — 231 с. — ISBN 978-5-238-01928-4. — Текст : электронный. — URL: <https://library.bmstu.ru/Catalog/Details/IPRBooks/123378>

8.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация
Не используются

8.4. Интернет-ресурсы

Научная библиотека РАНХиГС <https://lib.ranepa.ru>

Научная электронная библиотека «КИБЕРЛЕНИНКА»

<https://cyberleninka.ru>

ЭБС «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com>

ЭБС «ЗНАНИУМ» <https://znanium.ru>

ЭБС «SOCHUM» <https://sochum.ru>

9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Дисциплина поддержана соответствующими лицензионными программными продуктами, в том числе отечественного производства: Libre Office (лицензия Mozilla Public License v2.0.) 7-Zip (лицензия GNU Lesser General Public License) AIMP (лицензия LGPL v.2.1) STDU Viewer (freeware for private non-commercial or educational use) GIMP (лицензия GNU General Public License) Inkscape (лицензия GNU General Public License), ОС Linux.

Для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, закреплены аудитории согласно расписанию учебных занятий: рабочее место преподавателя, посадочные места по количеству обучающихся, доска меловая, персональный компьютер с лицензированным программным обеспечением общего назначения, мультимедийный проектор, мультимедийный экран.