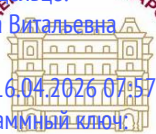


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Щёкина Вера Витальевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 16.04.2026 07:57:07
Уникальный программный ключ:
a2232a55157e5766551a8999b119089af58989420420336ffbf577a434a57789



**МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Благовещенский государственный педагогический университет»**

**ОСНОВНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
Рабочая программа дисциплины**

УТВЕРЖДАЮ

**Декан историко-филологического факультета
ФГБОУ ВО «БГПУ»**

В.В. Гуськов

«29» мая 2024 г.

**Рабочая программа дисциплины
ДЕЛОВОЙ ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК
(КИТАЙСКИЙ)**

**Направление подготовки
44.04.01 ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ**

**Профиль «ИСТОРИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ. НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ СТРАН
СЕВЕРО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ»**

**Уровень высшего образования
МАГИСТРАТУРА**

**Принята на заседании кафедры
романо-германских и восточных языков
(протокол № 9 от «15» мая 2024 г.)**

Благовещенск, 2024

СОДЕРЖАНИЕ

1 ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	3
2 УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ	4
3 СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ (РАЗДЕЛОВ)	6
4 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ (УКАЗАНИЯ) ДЛЯ СТУДЕНТОВ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
5 ПРАКТИКУМ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	9
6 ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОНТРОЛЯ (САМОКОНТРОЛЯ) УСВОЕННОГО МАТЕРИАЛА.....	94
7 ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ	27
В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ	27
8 ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ИНВАЛИДАМИ И ЛИЦАМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	27
9 СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ	28
10 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА	28
11 ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ	28

1 ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1.1 Цель дисциплины: подготовка студентов к свободному владению иностранным языком в разных видах речевой деятельности и сферах общения в границах, близких к речи носителей языка, развитие личности студентов посредством воспитательного потенциала дисциплины.

1.2 Место дисциплины в структуре ООП: Дисциплина «Деловой иностранный язык (китайский)» относится к дисциплинам блока Б1 обязательной части Б1.О.05.

1.3 Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций: УК-4; УК-5; ОПК-8.

УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном (-ых) языке (-ах), для академического и профессионального взаимодействия, **индикаторами** достижения которой являются:

- УК-4.1 Выбирает на государственном и иностранном (-ых) языках коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами.
- УК-4.2 Использует информационно-коммуникационные технологии при поиске необходимой информации в процессе решения различных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках.
- УК-4.3 Ведет деловую переписку, учитывая особенности стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурные различия в формате корреспонденции на государственном и иностранном (-ых) языках.
- УК-4.4 Умеет коммуникативно и культурно приемлемо вести устные деловые разговоры в процессе профессионального взаимодействия на государственном и иностранном (-ых) языках.
- УК-4.5 Демонстрирует умение выполнять перевод академических и профессиональных текстов с иностранного (-ых) на государственный язык.

УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия, **индикаторами** достижения которой являются:

- УК-5.1 Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими информацию о культурных особенностях и традициях различных сообществ.
- УК-5.2 Демонстрирует уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных народов, основываясь на знании этапов исторического развития общества (включая основные события, деятельность основных исторических деятелей) и культурных традиций мира (включая мировые религии, философские и этические учения), в зависимости от среды взаимодействия и задач образования.
- УК-5.3 Умеет толерантно и конструктивно взаимодействовать с людьми с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции.

ОПК-8 Способен проектировать педагогическую деятельность на основе специальных научных знаний и результатов исследований, **индикаторами** достижения которой являются:

- ОПК-8.1 Знает: особенности педагогической деятельности; требования к субъектам педагогической деятельности; результаты научных исследований в сфере педагогической деятельности.
- ОПК-8.2 Умеет: использовать современные специальные научные знания и результаты исследований для выбора методов в педагогической деятельности.

- ОПК-8.3 Владеет: методами, формами и средствами педагогической деятельности; осуществляет их выбор в зависимости от контекста профессиональной деятельности с учетом результатов научных исследований.

1.4 Перечень планируемых результатов обучения. В результате изучения дисциплины студент должен

знать:

- стратегии устного и письменного общения;
- основные признаки и свойства текста.

уметь:

- выстраивать устное и письменное общение на изучаемых иностранных языках;
- выделять и анализировать информацию, содержащуюся в тексте.

владеть:

- навыками применения различных стратегий устного и письменного общения на изучаемых иностранных языках;
- умениями изучающего, поискового и просмотрового чтения;
- умениями устно и письменно интерпретировать содержание текста и выражать собственную точку зрения по теме текста.

1.5 Общая трудоемкость дисциплины «Деловой иностранный язык (китайский)» составляет 108 часов (3 ЗЕ).

Программа предусматривает изучение материала на лабораторных занятиях. Предусмотрена самостоятельная работа студентов по темам и разделам. Проверка знаний осуществляется фронтально, индивидуально.

1.6 Объем дисциплины и виды учебной деятельности

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 1,2
Общая трудоемкость	108	108
Аудиторные занятия	28	28
Лекции	-	-
Лабораторные занятия	28	28
Самостоятельная работа	80	80
Вид итогового контроля	-	зачёт

Объем дисциплины и виды учебной деятельности (заочная форма обучения)

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры 1,2
Общая трудоемкость	108	108
Аудиторные занятия	18	18
Лекции	-	-
Лабораторные занятия	18	18
Самостоятельная работа	86	86
Вид итогового контроля:	Зачет	зачет

2 УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Учебно-тематический план

2.1. ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

№	Наименование тем (разделов)	Всего часов	Аудиторные занятия	Самост. работа
			Лабораторные занятия	

1.	Заказ товара. 订货。	16	4	12
2.	Цена. 价格。	14	4	10
3.	Формы оплаты. 付款方式。	16	4	12
4.	Сделка. 成交。	14	4	10
5.	Упаковка. 包装。	16	4	12
6.	Транспортировка. 运输。	16	4	12
7.	Поставка. 交货。	16	4	12
Зачет 3 з.е.				
ИТОГО		108	28	80

Интерактивное обучение по дисциплине

№	Наименование тем (разделов)	Вид занятия	Форма интерактивного занятия	Кол-во часов
1.	Заказ товара. 订货。	ЛБ	работа в малых группах	2
2.	Формы оплаты. 付款方式。	ЛБ	работа в малых группах	2
3.	Транспортировка. 运输。	ЛБ	работа в малых группах	2
4.	Поставка. 交货。	ЛБ	работа в малых группах	2
ИТОГО				8

2.2. Заочная форма обучения Учебно-тематический план

№	Наименование тем (разделов)	Всего часов	Аудиторные занятия	Самостоятельная работа
			Лабораторные занятия	
1.	Заказ товара. 订货。	24	4	20
2.	Цена. 价格。	26	6	20
3.	Формы оплаты. 付款方式。	26	4	22
4.	Сделка. 成交。	28	4	24
зачет		4		
ИТОГО		108	18	86

Интерактивное обучение по дисциплине

№	Наименование тем (разделов)	Вид занятия	Форма интерактивного занятия	Кол-во часов
---	-----------------------------	-------------	------------------------------	--------------

1.	Формы оплаты.付款方式。	лабораторное	работа в малых группах	2
2.	Сделка.成交。	лабораторное	Интервью	2
	ИТОГО			4

3 СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ (РАЗДЕЛОВ)

Тема 1. Заказ товара.订货。

Краткие сведения о коммерческом предложении и его принятии. Изучение новой лексики по теме. Лексический диктант. Работа с текстами: “询价”, “发盘”, “还盘”. Работа с грамматическими конструкциями: 报.....价格; 以.....为准; 通过.....进行.....; 便于.....; 为.....进行.....; 在.....方面; 从.....中; 同/与.....相比; 按.....要求; 向.....发盘; 使.....; 作为.....; 和.....一致; 从.....看来; 为.....保留; 在.....基础上. Перевод дополнительных текстов. Заполнение и составление документов по теме. Аудирование. Составление диалога по теме / ролевая игра. Итоговый контроль по теме.

Тема 2. Цена.价格。

Краткие сведения о ценовой терминологии. Изучение новой лексики по теме. Лексический диктант. Работа с текстами: “讨论价格”, “价格(一)”, “价格(二)”. Работа с грамматическими конструкциями: 对.....有影响; 尽管....., 但.....; 以.....价格; 由.....负责; 以.....为基础; 取决于.....; 凭.....买卖; 根据.....惯例; 有.....竞争力; 有.....差距. Перевод дополнительных текстов. Заполнение и составление документов по теме. Аудирование. Составление диалога по теме / ролевая игра. Итоговый контроль по теме.

Тема 3. Формы оплаты.付款方式。

Краткие сведения об основных формах оплаты. Изучение новой лексики по теме. Лексический диктант. Работа с текстами: “支付方式与支付条件”, “支付(一)”, “支付(二)”. Работа с грамматическими конструкциями: 用.....计算的价格; 用.....支付; 担.....风险; 采用.....支付方式; 通过.....开立; 凭.....信用证; 向.....提交. Перевод дополнительных текстов. Заполнение и составление документов по теме. Аудирование. Составление диалога по теме / ролевая игра. Итоговый контроль по теме.

Тема 4. Сделка.成交。

Краткие сведения об этапах заключения сделки и содержании коммерческого контракта. Изучение новой лексики по теме. Лексический диктант. Работа с текстами: “成交”, “成交(1)”. Работа с грамматическими конструкциями: 审核.....条款; 履行.....诺言; 符合.....要求; 在.....条件下; 着眼于; 经.....检验; 由.....进行; 对.....有约束力. Перевод дополнительных текстов. Заполнение и составление документов по теме. Аудирование. Составление диалога по теме / ролевая игра. Итоговый контроль по теме.

Тема 5. Упаковка.包装。

Краткие сведения о видах упаковки и маркировке. Изучение новой лексики по теме. Лексический диктант. Работа с текстами: “包装和标记”, “包装”. Работа с грамматическими конструкциями: 用.....包装; 每.....装.....; 打.....包装; 对.....有吸引力;

用.....加固（衬垫）；以.....为理由；就.....给予指示. Перевод дополнительных текстов. Заполнение и составление документов по теме. Аудирование. Составление диалога по теме / ролевая игра. Итоговый контроль по теме.

Тема 6. Транспортировка.运输。

Краткие сведения о ходе и способах транспортировки. Изучение новой лексики по теме. Лексический диктант. Работа с текстами: “装卸和运输”, “运输”. Работа с грамматическими конструкциями: 采用.....运输; 适应.....需要; 按.....分; 为.....着想; 从.....发货. Перевод дополнительных текстов. Заполнение и составление документов по теме. Аудирование. Составление диалога по теме / ролевая игра. Итоговый контроль по теме.

Тема 7. Поставка.交货。

Краткие сведения о условиях поставки «инкотермс». Изучение новой лексики по теме. Лексический диктант. Работа с текстами: “交货条件”, “交货”. Работа с грамматическими конструкциями:是.....上市季节; 把.....投放; 分.....批; 在.....交货; 从.....改为..... Перевод дополнительных текстов. Заполнение и составление документов по теме. Аудирование. Составление диалога по теме / ролевая игра. Итоговый контроль по теме.

4 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ (УКАЗАНИЯ) ДЛЯ СТУДЕНТОВ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Рабочая программа призвана помочь студентам, изучающим китайский язык, в организации самостоятельной работы по освоению дисциплины «Деловой иностранный язык (китайский)».

В программе представлены учебно-методические материалы по подготовке к лабораторным занятиям отдельно по каждому разделу, изучаемому в соответствии с программой дисциплины и последовательностью изучения курса. Прежде чем приступить к выполнению заданий для самоконтроля, студентам необходимо изучить теоретический и практический материал по всем аспектам изучения. Не следует переходить к выполнению практических заданий, не изучив теоретический материал по грамматике, не освоив лексический материал. После усвоения лексического материала следует приступать к работе с основными текстами, а затем приступить к работе с дополнительными текстами. После изучения всех тем, соответствующих содержанию, следует написать семестровый диктант. В процессе освоения дисциплины необходимо постоянно обращаться к лингвистическим словарям и справочникам.

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов по дисциплине

Очная форма обучения

№	Наименование раздела (темы)	Формы/виды самостоятельной работы	Кол-во часов, в соответствии с учебно-тематическим планом

1.	Заказ товара. 订货。	Аудирование. Написание фонетических диктантов. Чтение и перевод слов, чтение, перевод и составление предложений с изучаемыми словами. Чтение и перевод предложений с китайского на русский, с русского на китайский. Составление вопросов, ответы на вопросы. Написание иероглифов. Перевод предложений. Написание сообщений.	12
2.	Цена. 价格。	Чтение и перевод текста, Составление предложений, диалогов по теме	10
3.	Формы оплаты. 付款方式。	Чтение и перевод текста, Составление предложений, диалогов по теме	12
4.	Сделка. 成交。	Чтение и перевод текста, тест, составление диалогов по теме, аудирование	10
5.	Упаковка. 包装。	Чтение и перевод текста, составление диалогов и сообщения по теме	12
6.	Транспортировка. 运输。	Чтение и перевод текста, выписать словосочетания и предложения с грамматическими конструкциями	12
7.	Поставка. 交货。	Чтение и перевод текста, Составление предложений, диалогов по теме, трансформация диалога в монолог по теме.	12
	ИТОГО		80

Заочная форма обучения

№	Наименование раздела (темы)	Формы/виды самостоятельной работы	Количество часов, в соответствии с учебно-тематическим планом
1.	Заказ товара. 订货。	Аудирование. Написание фонетических диктантов. Чтение и перевод слов, чтение, перевод и составление предложений с изучаемыми словами. Чтение и перевод предложений с китайского на русский, с русского на китайский. Составление вопросов, ответы на вопросы. Написание иероглифов. Перевод предложений. Написание сообщений.	20
2.	Цена. 价格。	Чтение и перевод текста, Составление предложений, диалогов по теме	20
3.	Формы оплаты. 付款方式。	Чтение и перевод текста, Составление предложений, диалогов по теме	22

4.	Сделка. 成交。	Чтение и перевод текста, тест, составление диалогов по теме, аудирование	24
ИТОГО			86

5 ПРАКТИКУМ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Тема 11. Заказ товара. 订货。

Краткие сведения о коммерческом предложении и его принятии. Изучение новой лексики по теме. Лексический диктант. Работа с текстами: “询价”, “发盘”, “还盘”. Работа с грамматическими конструкциями: 报.....价格; 以.....为准; 通过.....进行.....; 便于.....; 为.....进行.....; 在.....方面; 从.....中; 同/与.....相比; 按.....要求; 向.....发盘; 使.....; 作为.....; 和.....一致; 从.....看来; 为.....保留; 在.....基础上. Перевод дополнительных текстов. Заполнение и составление документов по теме. Аудирование. Составление диалога по теме / ролевая игра. Итоговый контроль по теме.

Задание для работы в малых группах: Беседа руководства фирмы с сотрудниками о предстоящей сделке, заказ товара у поставщиков и обсуждение вопросов поставок.

Тема 12. Цена. 价格。

Краткие сведения о ценовой терминологии. Изучение новой лексики по теме. Лексический диктант. Работа с текстами: “讨论价格”, “价格(一)”, “价格(二)”. Работа с грамматическими конструкциями: 对.....有影响; 尽管....., 但.....; 以.....价格; 由.....负责; 以.....为基础; 取决于.....; 凭.....买卖; 根据.....惯例; 有.....竞争力; 有.....差距. Перевод дополнительных текстов. Заполнение и составление документов по теме. Аудирование. Составление диалога по теме / ролевая игра. Итоговый контроль по теме.

Задание для проекта: Разработать проект цен на новый товар.

Тема 13. Формы оплаты. 付款方式。

Краткие сведения об основных формах оплаты. Изучение новой лексики по теме. Лексический диктант. Работа с текстами: “支付方式与支付条件”, “支付(一)”, “支付(二)”. Работа с грамматическими конструкциями: 用.....计算的价格; 用.....支付; 担.....风险; 采用.....支付方式; 通过.....开立; 凭.....信用证; 向.....提交. Перевод дополнительных текстов. Заполнение и составление документов по теме. Аудирование. Составление диалога по теме / ролевая игра. Итоговый контроль по теме.

Задание для работы в малых группах: Обсудить в группах вопросы поставок товара и его оплаты.

Тема 14. Сделка. 成交。

Краткие сведения об этапах заключения сделки и содержании коммерческого контракта. Изучение новой лексики по теме. Лексический диктант. Работа с текстами: “成交”, “成交(1)”. Работа с грамматическими конструкциями: 审核.....条款; 履行.....诺言; 符合.....要求; 在.....条件下; 着眼于; 经.....检验; 由.....进行; 对.....有约束力. Перевод дополнительных текстов. Заполнение и составление документов по теме. Аудирование. Составление диалога по теме / ролевая игра. Итоговый контроль по теме.

Задание для дискуссии: Обсудить в группах вопросы заключения сделок с партнерами.

Тема 15. Упаковка. 包装。

Краткие сведения о видах упаковки и маркировке. Изучение новой лексики по теме. Лексический диктант. Работа с текстами: “包装和标记”, “包装”. Работа с грамматическими конструкциями: 用.....包装; 每.....装.....; 打.....包装; 对.....有吸引力; 用.....加固(衬垫); 以.....为理由; 就.....给予指示. Перевод дополнительных тек-

стов. Заполнение и составление документов по теме. Аудирование. Составление диалога по теме / ролевая игра. Итоговый контроль по теме.

Задание для работы в малых группах: подготовиться обсудить в парах следующие вопросы: Выбор упаковки для нового товара.

Тема 16. Транспортировка.运输。

Краткие сведения о ходе и способах транспортировки. Изучение новой лексики по теме. Лексический диктант. Работа с текстами: “装卸和运输”, “运输”. Работа с грамматическими конструкциями: 采用.....运输; 适应.....需要; 按.....分; 为.....着想; 从.....发货. Перевод дополнительных текстов. Заполнение и составление документов по теме. Аудирование. Составление диалога по теме / ролевая игра. Итоговый контроль по теме.

Задание для работы в малых группах: подготовиться обсудить в парах следующие вопросы: Транспортировка товара из Китая.

Тема 17. Поставка.交货。

Краткие сведения об условиях поставки «инкотермс». Изучение новой лексики по теме. Лексический диктант. Работа с текстами: “交货条件”, “交货”. Работа с грамматическими конструкциями:是.....上市季节; 把.....投放; 分.....批; 在.....交货; 从.....改为..... Перевод дополнительных текстов. Заполнение и составление документов по теме. Аудирование. Составление диалога по теме / ролевая игра. Итоговый контроль по теме.

Задание для работы в малых группах: составить проект договора о поставке товара.

6 ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОНТРОЛЯ (САМОКОНТРОЛЯ) УСВОЕННОГО МАТЕРИАЛА

6.1 Оценочные средства, показатели и критерии оценивания компетенций

Индекс компетенции	Оценочное средство	Показатели оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций
УК-4 УК-5	Диалоги	Низкий – до 60 баллов (неудовлетворительно)	Коммуникативная задача не выполнена: цель общения не достигнута, Студент не способен логично и связно вести беседу: не начинает и не стремится ее поддерживать, в значительной степени зависит от помощи со стороны собеседника. содержание не соответствует коммуникативной задаче. Студент не способен вести беседу, отказывается от ответа. Словарного запаса не хватает для общения в соответствии с заданием. В речи студента присутствуют грамматические ошибки, затрудняющие понимание Понимание речи студента затруднено из-за большого количества фонетических (фонематических) ошибок
		Пороговый – 61-75 баллов (удовлетворительно)	Коммуникативная задача выполнена частично: цель общения достигнута не полностью, тема раскрыта в ограниченном объеме. Словарный запас студентов основном соответствует поставленной задаче, однако наблюдается некоторое затруднение при подборе слов и/или имеются неточности в их употреблении. В речи студента присутствуют грамматические ошибки, используется не весь арсенал изученных конструкций, или используются однообразные грамматические модели В речи есть фонетические ошибки, темп речи

			несколько замедлен.
		Базовый – 76-84 баллов (хорошо)	<p>Коммуникативная задача полностью выполнена: цель общения успешно достигнута, тема раскрыта в заданном объеме, однако выступление не отличается оригинальностью мысли. В целом студент способен логично и связно вести беседу: он соблюдает очередность при обмене репликами, но не всегда проявляет инициативу в поддержании беседы.</p> <p>Словарный запас студента соответствует поставленной задаче, однако недостаточно широко используется дополнительный лексический материал.</p> <p>В речи участника присутствуют грамматические ошибки, не затрудняющие понимания или используются однообразные грамматические конструкции.</p> <p>Речь в целом понятна, студент допускает отдельные фонетические (фонематические) ошибки.</p>
		Высокий – 85-100 баллов (отлично)	<p>Коммуникативная задача полностью выполнена: цель общения успешно достигнута, тема раскрыта в заданном объеме. Студент высказывает интересные и оригинальные идеи. Студент способен логично и связно вести беседу: он соблюдает очередность при обмене репликами, при необходимости начинает первым или поддерживает беседу, восстанавливает беседу в случае сбоя.</p> <p>В речи нет лексических ошибок; словарный запас богат, разнообразен и адекватен поставленной задаче.</p> <p>В речи нет грамматических ошибок; речь студента богата разнообразными грамматическими конструкциями.</p> <p>В речи студента нет фонетических ошибок. Речь понятна, правильно оформлена интонационно; беглый темп речи.</p>
УК-4 УК-5 ОПК-8	Контрольная работа (выполнение письменных заданий)	Низкий (неудовлетворительно)	Студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «неудовлетворительно» отмечает такие недостатки в подготовке, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом. студент выполнил менее половины работы или допустил в ней более трёх грубых ошибок.
		Пороговый (удовлетворительно)	Студент правильно выполнил не менее половины работы или допустил в ней: не более двух грубых ошибок; или не более одной грубой и одной негрубой ошибки и одного недочёта; или не более двух-трёх грубых ошибок
		Базовый (хорошо)	Студент выполнил работу полностью, но допустил в ней: не более одной грубой ошибки и одного недочёта или не более двух недочётов.

		Высокий (отлично)	Студент выполнил работу без ошибок и недочётов; допустил не более одного недочёта.
УК-4	Тест	Низкий (неудовлетворительно)	Количество правильных ответов на вопросы теста менее 60 %
		Пороговый (удовлетворительно)	Количество правильных ответов на вопросы теста от 61-75 %
		Базовый (хорошо)	Количество правильных ответов на вопросы теста от 76-84 %
		Высокий (отлично)	Количество правильных ответов на вопросы теста от 85-100 %

6.2 Промежуточная аттестация студентов

Промежуточная аттестация является проверкой всех знаний, навыков и умений студентов, приобретённых в процессе изучения дисциплины. Формой промежуточной аттестации по дисциплине является зачет.

Для оценивания результатов освоения дисциплины применяется следующие критерии оценивания.

Параметры оценочного средства «Зачет»

Оценка за экзамен или дифференцированный зачёт	Зачётная оценка	Оценка успеваемости по традиционной шкале
Отлично	Зачтено	5 баллов
Хорошо	Зачтено	4 балла
Удовлетворительно	Зачтено	3 балла
Неудовлетворительно	Не зачтено	2 балла

Критерии оценки устных ответов студентов на зачете:

Оценка	Лексическое оформление речи	Грамматическое оформление речи	Фонетическое оформление речи
5	Демонстрирует словарный запас, адекватный поставленной задаче.	Использует разнообразные грамматические структуры в соответствии с поставленной задачей; практически не делает ошибок.	Фонетически правильно оформленная речь, соблюдение норм произношения, паузации.
4	Демонстрирует достаточный словарный запас, в основном соответствующий поставленной задаче, однако наблюдается некоторое затруднение при	Использует структуры, в целом соответствующие поставленной задаче; допускает ошибки, не затрудняющие понимания.	Речь понятна: соблюдает правильный интонационный рисунок; не допускает фонематических ошибок; практически все звуки в потоке речи про-

	подборе слов и отдельные неточности в их употреблении.		износит правильно.
3	Демонстрирует ограниченный словарный запас, в некоторых случаях недостаточный для выполнения поставленной задачи.	Делает многочисленные ошибки или допускает ошибки, затрудняющие понимание.	В основном речь понятна: не допускает грубых фонематических ошибок; звуки в потоке речи в большинстве случаев произносит правильно, интонационный рисунок в основном правильный.
2	Словарный запас недостаточен для выполнения поставленной задачи.	Неправильное использование грамматических структур делает невозможным выполнение поставленной задачи.	Речь почти не воспринимается на слух из-за большого количества фонематических ошибок и неправильного произнесения многих звуков.

6.3 Оценочные средства для проверки уровня сформированности компетенций УК-4, УК-5, ОПК-8

Тип задания	№ задания	Вес задания (балл)	Результат оценивания (баллы, полученные за выполнение задания / характеристика правильности ответа)
задания закрытого типа с выбором одного правильного (1 из 4)	1, 2, 3	1 балл	1 б - полное правильное соответствие; 0 б - остальные случаи
задания закрытого типа с выбором одного правильного ответа по схеме: «верно»/ «неверно»	4, 5	1 балл	1 б - полное правильное соответствие; 0 б - остальные случаи
задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов (3 из 6)	6, 7	2 балла	2 б – полное правильное соответствие (последовательность вариантов ответа может быть любой); 1 б – если допущена одна ошибка / ответ правильный, но не полный; 0 б – остальные случаи
задания закрытого типа на установление соответствия (4 на 4)	8, 9	2 балла	2 б – полное правильное соответствие; 1 б – если допущена одна ошибка / ответ правильный, но не полный; 0 б – остальные случаи
задание закрытого типа на установление последовательности	10, 11	2 балла	2 б – полное правильное соответствие; 1 б – если допущена одна ошибка / ответ правильный, но не полный; 0 б – остальные случаи
задания открытого типа с кратким ответом	12, 13	3 балла	3 б – полное правильное соответствие; 0 б – остальные случаи.
задания открытого типа с развернутым ответом	14, 15	5 баллов	5 б – полное правильное соответствие; если допущена одна ошибка/неточность / ответ правильный, но не полный - 3 балла; если допущено более одной ошибки / ответ неправильный / ответ отсутствует – 0 баллов

Формируемая компетенция	Индикаторы сформированности компетенции
<p>УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном (-ых) языке (-ах), для академического и профессионального взаимодействия</p>	<p>УК-4.1 Выбирает на государственном и иностранном (-ых) языках коммуникативно приемлемые стили делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами.</p> <p>УК-4.2 Использует информационно-коммуникационные технологии при поиске необходимой информации в процессе решения различных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках.</p> <p>УК-4.3 Ведет деловую переписку, учитывая особенности стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурные различия в формате корреспонденции на государственном и иностранном (-ых) языках.</p> <p>УК-4.4 Умеет коммуникативно и культурно приемлемо вести устные деловые разговоры в процессе профессионального взаимодействия на государственном и иностранном (-ых) языках.</p> <p>УК-4.5 Демонстрирует умение выполнять перевод академических и профессиональных текстов с иностранного (-ых) на государственный язык.</p>

Задание 1. Как китайская сторона обычно переводит фразу «宾至如归» в контексте приёма делегации?

- А) «Гость должен заплатить за проживание»
- Б) «Гости — как дома»
- В) «Хозяин всегда прав»
- Г) «Дорогому гостю — лучший стол»

Ответ: Б

Задание 2. Что означает термин «询价» (xúnjià) во внешнеторговой деятельности?

- А) Подписание контракта
- Б) Запрос цены (запрос предложения)
- В) Отгрузка товара
- Г) Страхование груза

Ответ: Б

Задание 3. Согласно тексту, в какой ресторан приглашают гостей на утку по-пекински (全聚德烤鸭店)?

- А) «Пекин»
- Б) «Цюаньцзюйдэ»
- В) «Фаншань»
- Г) «Цзинлунь»

Ответ: Б

Задание 4. Утверждение: В диалоге упоминается, что для получения визы в Китай обязательно требуется письменное приглашение (без письменного приглашения нельзя оформить визу).

- Верно
- Неверно

Ответ: верно

Задание 5. Утверждение: Согласно тексту, компания всегда даёт комиссионные в размере 5–7 % без обсуждения.

- Верно
- Неверно

Ответ: неверно

Задание 6. Какие способы установления деловых контактов с китайскими компаниями упоминаются в тексте? (Выберите 3 варианта)

- А) Участие в выставках и ярмарках
- Б) Деловые визиты
- В) Обмен студентами
- Г) Технические симпозиумы и семинары
- Д) Заключение брачных контрактов
- Е) Переписка (函电往来)

Ответ: А, Б, Г, Е (любые три из перечисленных: выставки, визиты, семинары, переписка)

Задание 7. Какие условия поставки и оплаты обсуждаются в разделе «Обсуждение цены»? (Выберите 3 варианта)

- А) CIF (cost, freight, insurance)
- Б) FOB (free on board)
- В) DDP (delivered duty paid)
- Г) Аккредитив (信用证)
- Д) Чек на предъявителя
- Е) Скидка (折扣)

Ответ: А, Б, Г, Е (CIF, FOB, аккредитив, скидка)

Задание 8. Соотнесите китайский термин с его русским значением (деловой этикет):

- 设宴 (shèyàn) : Устроить банкет
- 请帖 (qǐngtiē) : Приглашительный билет
- 干杯 (gānbēi) : Тост (осушить бокал)
- 饯行 (jiàn xíng) : Устроить прощальный ужин

Задание 9. Соотнесите вид цены / поставки с описанием (по тексту):

CIF (成本加运费、保险费) : Продавец отвечает за перевозку и страховку до порта назначения

FOB (船上交货) : Цена включает стоимость тары, упаковки и маркировки до границы

实盘 (shí pán) : Твёрдая оферта, действующая определённый срок

折扣 (zhé kòu) : Скидка с цены

Задание 10. Расположите в правильном порядке этапы деловой встречи:

1. Приветствие в аэропорту и представление
2. Вручение приглашения на банкет
3. Произнесение тоста за сотрудничество
4. Обсуждение условий поставки

Задание 11. Расположите в правильной последовательности действия при установлении деловых отношений (из текста про ярмарку):

1. Обращение в Торговое представительство КНР за информацией
2. Посещение образцов товаров
3. Запрос цены (询价)
4. Получение приглашения от китайской компании

Задание 12. В чём разница между CIF и FOB (по тексту)? Напишите одно предложение.

Ответ: CIF включает стоимость товара, страховку и фрахт до порта назначения, а FOB — только до борта судна в порту отправления.

Задание 13. Как переводится фраза «主贤客来勤» (zhǔ xián kè lái qín) и в каком контексте она используется?

Ответ: «У добродетельного хозяина гости приходят часто» — используется во время банкета для похвалы гостеприимства хозяина.

Задание 14. Опишите, какие аргументы использует китайская сторона при обсуждении цены на женские костюмы (текст «Обсуждение цены»). Почему продавец считает цену обоснованной, а покупатель — завышенной?

(Ответ должен содержать не менее 3 аргументов с каждой стороны.)

Примерный ответ:

Аргументы продавца:

- Цены на текстиль резко выросли за последний год.
- Их цена ниже, чем у конкурентов, при лучшем качестве.
- Известный бренд обеспечивает спрос.

Аргументы покупателя:

- Цена на 15% выше прошлогодней, трудно сбывать.
- Есть конкуренты с более низкими ценами.
- Потребители чувствительны к цене, несмотря на бренд.

Задание 15. Смоделируйте диалог (4–6 реплик) между российским и китайским партнёрами на тему запроса скидки (5 %) при крупном заказе химических удобрений. Используйте лексику из раздела «询价 — обсуждение цены».

Примерный ответ:

— Покупатель: «Ваша цена на удобрения слишком высока. Дайте скидку 5%».

— Продавец: «Наша цена и так конкурентна. При каком объёме?»

— Покупатель: «3000 тонн. Мы давние партнёры».

— Продавец: «Хорошо, 3% скидки. 5% невозможно».

— Покупатель: «4% — и подпишем контракт».

— Продавец: «Договорились, 4% при предоплате 30%».

Формируемая компетенция	Индикаторы сформированности компетенции
<p>УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия, индикаторами достижения которой являются:</p>	<ul style="list-style-type: none"> •УК-5.1 Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими информацию о культурных особенностях и традициях различных сообществ. •УК-5.2 Демонстрирует уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных народов, основываясь на знании этапов исторического развития общества (включая основные события, деятельность основных исторических деятелей) и культурных традиций мира (включая мировые религии, философские и этические учения), в зависимости от среды взаимодействия и задач образования. •УК-5.3 Умеет толерантно и конструктивно взаимодействовать с людьми с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции.

Задание 1. Как переводится и используется фраза «宾至如归» (bīnzhì rúguī) в китайском деловом этикете?

- А) «Гость должен оплатить все услуги»
- Б) «Гости — как дома» (приглашение чувствовать себя свободно)
- В) «Хозяин всегда прав»
- Г) «Дорогому гостю — лучший подарок»

Ответ: Б

2. Согласно тексту, что означает фраза «主贤客来勤» (zhǔ xián kè lái qín)?

- А) Если хозяин жаден, гости уходят
- Б) Если хозяин мудр, гости приходят редко
- В) У добродетельного хозяина гости приходят часто
- Г) Гости должны приносить подарки хозяину

Ответ: В

3. Что означает обычай «礼尚往来» (lǐ shàng wǎng lái) в контексте дарения подарков?

- А) Подарки дарит только одна сторона
- Б) Долг платежом красен (отвечать добром на добро)
- В) Подарки запрещены в деловой среде
- Г) Чем дороже подарок, тем лучше

Ответ: Б

Задание 4. Утверждение: В китайской деловой культуре принято прямо говорить «нет» и категорически отказывать партнёру во время переговоров.

- Верно
- Неверно

Ответ: неверно

Задание 5. Утверждение: Согласно тексту, при прощании российская делегация просит китайских коллег передать привет их семьям и коллегам, что соответствует китайским нормам вежливости.

- Верно
- Неверно

Ответ: верно

Задание 6. Какие формы установления деловых контактов с китайскими компаниями упоминаются в тексте как культурно приемлемые? (Выберите 3 варианта)

- А) Личное знакомство через посредника (через друга / рекомендацию)
- Б) Обращение в торговое представительство КНР
- В) Рассылка спам-писем на все китайские компании
- Г) Участие в ярмарках и выставках (например, Кантонская ярмарка)
- Д) Требование немедленной встречи без предварительной договорённости
- Е) Письменный запрос с приложением каталога продукции

Ответ: А, Б, Г, Е (личное знакомство, торгпредство, ярмарки, письменный запрос) — любые три.

Задание 7. Какие правила поведения за столом во время банкета отражены в тексте? (Выберите 3 варианта)

- А) Гость первым произносит тост за хозяина
- Б) Хозяин сам предлагает гостям блюда и наливает напитки
- В) Принято отказываться от угощения без объяснения причин
- Г) Гость должен обязательно выпить всё, что налито
- Д) Произносятся тосты за сотрудничество, здоровье и дружбу
- Е) Принято благодарить за угощение и хвалить блюда

Ответ: Б, Д, Е

Задание 8. Соотнесите китайскую этикетную фразу с её значением и ситуацией использования:

多多关照 (duōduō guānzhào) : Приветствие и предложение помощи гостю

一路顺风 (yīlù shùnfēng) : Пожелание счастливого пути (при проводах)

人生地不熟 (rénshēng dì bù shú) : Просьба о помощи и поддержке (я здесь впервые)

借花献佛 (jiè huā xiàn fó) : Скромный ответ на комплимент (дарю то, что получил от вас)

Задание 9. Соотнесите китайские реалии деловой культуры с их описанием:

客随主便 (kè suí zhǔ biàn) : Гость следует за хозяином (уважение к принимающей стороне)

接风洗尘 (jiēfēng xǐchén) : Банкет-омовение пыли (встреча гостей после дороги)

钱行 (qián xíng) : Прощальный банкет для гостей

干杯 (gānbēi) : Тост до дна (символ искренности)

Задание 10. Расположите в правильной последовательности этапы делового приёма делегации согласно китайскому этикету (по тексту):

1. Встреча в аэропорту с цветами
2. Приглашение на банкет (устное или письменное)
3. Рассадка гостей за столом и приветственное слово хозяина
4. Произнесение тоста за сотрудничество

Задание 11. Расположите в правильной последовательности этапы обмена подарками в китайской деловой культуре (по тексту):

1. Даритель говорит, что подарок — «маленький сувенир на память»
2. Даритель вручает подарок обеими руками
3. Получатель выражает восхищение подарком
4. Получатель дарит ответный подарок (礼尚往来)

Задание 12. Как китайская поговорка «客随主便» (kè suí zhǔ biàn) отражает иерархию и уважение к хозяину в китайской культуре? Напишите 1–2 предложения.

Ответ: Фраза означает «гость следует за хозяином». Она показывает, что гость уважает статус и решения принимающей стороны, не навязывает свои привычки, что соответствует китайской иерархичности и коллективизму.

Задание 13. Почему в тексте российский гость говорит «人生地不熟» (мне здесь всё незнакомо) и просит «多多关照»? Какую культурную функцию выполняет эта фраза?

Ответ: Фраза выражает скромность и уязвимость гостя, а просьба «多多关照» — вежливое обращение за покровительством. Это помогает установить доверительные отношения и показывает, что гость не претендует на доминирование.

Задание 14. Опишите, как в тексте проявляется принцип «сохранения лица» (面子, miànzi) в ходе обсуждения цены (раздел «Обсуждение цены»). Приведите не менее двух примеров из диалога, где стороны избегают прямого конфликта или используют смягчающие формулировки.

Примерный ответ:

Примеры сохранения лица:

- Продавец не говорит прямо «вы не правы», а мягко замечает: «Вы так говорите, и это нас удивляет. Вы же знаете, что рынок вырос».
- Покупатель не кричит о завышении цены, а говорит: «С этим ценником нам будет трудно убедить клиентов».
- Продавец не отвергает просьбу о скидке сразу, а предлагает: «Если заказ будет большим, мы готовы рассмотреть скидку 2%». Обе стороны избегают категоричных отказов.

Задание 15. Сравните китайскую практику дарения подарков (礼尚往来) и ответного дарения с западной деловой традицией. На основе текста объясните, почему ответный подарок считается обязательным в китайской культуре и как это связано с построением долгосрочных отношений (гуаньси).

Примерный ответ:

На Западе подарки на переговорах часто символичны и не требуют обязательного ответа. В Китае «礼尚往来» — долговая мораль: получить подарок — значит оказаться в долгу. Ответный подарок восстанавливает баланс и показывает уважение. Это часть построения «гуаньси» (личных связей), которые важнее формального контракта. В тексте Романова дарит ответный подарок (электрочайник) на чайный набор, подчёркивая «глубокое уважение». Без ответного дара отношения считаются незавершёнными.

ция	
<p>ОПК-8 Способен проектировать педагогическую деятельность на основе специальных научных знаний и результатов исследований, индикаторами достижения которой являются:</p>	<p>ОПК-8.1 Знает: особенности педагогической деятельности; требования к субъектам педагогической деятельности; результаты научных исследований в сфере педагогической деятельности.</p> <p>ОПК-8.2 Умеет: использовать современные специальные научные знания и результаты исследований для выбора методов в педагогической деятельности.</p> <p>ОПК-8.3 Владеет: методами, формами и средствами педагогической деятельности; осуществляет их выбор в зависимости от контекста профессиональной деятельности с учетом результатов научных исследований.</p>

Задание 1. При проектировании урока по теме «Встреча и проводы делегации» (текст 1) какой речевой образец целесообразно обрабатывать в первую очередь?

- А) «Мне нужно купить билет на поезд»
- Б) «Позвольте представиться...», «Разрешите вас приветствовать...»
- В) «Какая сегодня погода в Пекине?»
- Г) «Где находится туалет?»

Ответ: Б

Задание 2. На основе анализа текста «Обсуждение цены» (диалог о женских костюмах) какое научно обоснованное методическое решение позволит сформировать у студентов стратегию аргументации в переговорах?

- А) Механическое заучивание всех реплик диалога
- Б) Моделирование ситуации торга с ролями «покупатель — продавец» и использованием клише (цена высока, скидка, конкуренты)
- В) Перевод диалога на русский язык без анализа
- Г) Просмотр видео без обратной связи

Ответ: Б

Задание 3. Какая коммуникативная задача является приоритетной при обучении фразе «人生地不熟, 请多多关照» (текст встречи)?

- А) Формирование грамматического навыка
- Б) Развитие умения выражать скромность и просьбу о помощи в межкультурной среде
- В) Тренировка иероглифического письма
- Г) Заучивание тонов изолированно

Ответ: Б

Задание 4. Утверждение: При проектировании занятия по теме «Банкет» эффективно использовать ролевую игру «Тост за сотрудничество» с опорой на типовые фразы (敬酒词) из текста.

- Верно
- Неверно

Ответ: верно

Задание 5. Утверждение: Исследования показывают, что при обучении деловому китайскому языку лексику терминов CIF и FOB достаточно ввести один раз в конце курса без повторения в контексте.

- Верно
- Неверно

Ответ: неверно

Задание 6. Какие дидактические принципы должны быть учтены при проектировании цикла уроков на основе текста «Участие в выставке, установление деловых связей»? (Выберите 3 варианта)

- А) Принцип коммуникативной направленности
- Б) Принцип учёта родного языка (русского)
- В) Принцип изолированного изучения иероглифов без контекста
- Г) Принцип ситуативно-тематической организации материала
- Д) Принцип отказа от аудирования
- Е) Принцип межкультурной вариативности (учёт этикета)

Ответ: А, Б, Г, Е (коммуникативность, учёт родного языка, ситуативность, межкультурность) — любые три.

Задание 7. Какие виды учебных заданий, основанные на результатах исследований в области методики, наиболее эффективны для отработки лексики по теме «Цена, скидка, условия поставки»? (Выберите 3 варианта)

- А) Заполнение пропусков в коммерческом письме
- Б) Многократное переписывание иероглифов без смысла
- В) Деловая игра «Переговоры о снижении цены на 10%»
- Г) Составление микро-диалога «Запрос комиссии»
- Д) Только перевод с русского на китайский
- Е) Анализ видеозаписи реальных переговоров с последующим обсуждением

Ответ: А, В, Г, Е (заполнение пропусков, деловая игра, микро-диалог, анализ видео) — любые три.

Задание 8. Соотнесите этап урока по тексту «Обсуждение цены» с соответствующей методической задачей:

Введение лексики (цена выросла, скидка, уступить) : Формирование лексико-грамматических навыков

Чтение диалога «女套装价格谈判» : Ознакомление с новым языковым материалом

Ролевая игра «Покупатель и продавец» : Развитие речевых умений в условиях, приближенных к реальным

Составление собственного диалога-вариации : Контроль понимания и развитие продуктивных навыков

Задание 9. Соотнесите тип учебного задания с целевой компетенцией (по таксономии Блума в применении к деловому китайскому):

Перечислите 3 способа установления деловых контактов из текста : Запоминание

Объясните разницу между CIF и FOB своими словами : Понимание

Сравните этикет приветствия в России и Китае по тексту : Анализ

Создайте проект программы визита китайской делегации : Создание (синтез)

Задание 10. Расположите в правильной последовательности этапы проектирования педагогической деятельности при создании модуля «Деловой китайский: переговоры о цене»:

1. Определение целей и результатов обучения (компетенций)
2. Диагностика исходного уровня владения языком студентов
3. Отбор языкового материала (лексика, клише) из текста «Обсуждение цены»
4. Разработка системы заданий (от репродуктивных к продуктивным)

Задание 11. Расположите в логической последовательности методические действия преподавателя при введении фразы «客随主便» (kè suí zhǔ biàn) в контексте обучения межкультурной коммуникации:

1. Демонстрация микродиалога из текста «Банкет»
2. Объяснение культурного смысла (уважение к хозяину, иерархия)
3. Организация отработки фразы в ролевой игре «Выбор ресторана»
4. Контроль употребления в письменном задании (написать приглашение)

Задание 12. Сформулируйте одну конкретную педагогическую цель (по таксономии Блума) для урока по теме «Участие в ярмарке, установление деловых связей» (текст 3), используя глагол действия.

Ответ: «Студент сможет *составить* диалог-запрос цены (询价) с использованием CIF и FOB» (глагол «составить» — уровень создания).

13. Назовите один научно обоснованный критерий отбора текстов для обучения деловому китайскому языку на уровне В1 (пороговый продвинутый), опираясь на содержание файла (диалоги, термины, ситуации).

Ответ: Критерий: наличие типовых коммуникативных ситуаций (встреча, переговоры, банкет, выставка) и повторяемость профессиональной лексики (询价, 报价, 折扣, 佣金).

14. Опишите, как вы спроектируете систему формирующего оценивания (3–4 задания) для модуля «Банкет, этикет, тосты». В ответе укажите: какие именно компетенции проверяются, какие задания вы используете и как результаты повлияют на корректировку обучения. Опирайтесь на тексты «Банкет» и «Обсуждение цены» (этикетные формулы).

Ответ:

Система формирующего оценивания модуля «Банкет»:

- Задание 1 (лексика): заполнить пропуски в тостах (проверка знания формул).
- Задание 2 (аудирование): прослушать микродиалог «Приглашение на банкет» и отметить верные/неверные утверждения.
- Задание 3 (ролевая игра): разыграть сцену тоста за сотрудничество (проверка продуктивных умений).
- Задание 4 (письмо): написать приглашение на прощальный ужин (饯行) с использованием этикетных клише.

Корректировка: если студенты путают тосты (за здоровье / за сотрудничество), добавляется сопоставительная таблица.

15. Представьте фрагмент плана-конспекта урока (15 минут) по теме «Запрос цены и предложение скидки» (текст «Обсуждение цены»), в котором вы применяете исследовательский метод (студенты самостоятельно анализируют диалог и выводят формулы уступки). Укажите: цель этапа, деятельность преподавателя, деятельность студентов, ожидаемый результат.

Ответ:

Фрагмент урока (15 мин) — исследовательский метод:

Тема: Как китайские партнёры предлагают скидку? (текст «Обсуждение цены», реплики о скидке 2% и 10%).

Цель этапа: студенты самостоятельно выводят формулы уступки (让步).

Деятельность преподавателя: раздаёт отрывок диалога (реплики продавца о скидке 2% при большом заказе) и задаёт вопросы: «При каком условии даётся скидка? На сколько процентов? Какие слова это показывают?».

Деятельность студентов: читают, находят ключевые фразы («如果订货数量很大», «减价2%»), обобщают в таблицу «Условие → Скидка».

Ожидаемый результат: студенты формулируют правило: «Скидка предлагается при указании объёма заказа (数量大 → 折扣)» и могут применить его в своём диалоге.

6.4 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения дисциплины

Темы для составления диалогов

1. 订货。
2. 价格。
3. 付款方式。
4. 成交。
5. 包装。

6. 运输。

Образец контрольной работы**测验 1**

1. Переведите словосочетания:
выдвинуть предложение; льготная цена; последний прайс-лист; валютный кризис; рынок стабильный; цены не изменились; конъюнктура рынка; разница слишком большая; трудно продать; на взаимовыгодной основе.
2. Переведите предложения:
 - 1.Обращаем ваше внимание: наше предложение цены действительно в течение трех дней.
 - 2.Это наш запрос цены. Надеемся в ближайшее время получить от вас предложение.
 - 3.Нам бы хотелось, чтобы ваша сторона снизила цену до уровня цены мирового рынка.
 - 4.В ответе на наш запрос цены российская сторона изложила причины того, почему она не может дать нам предложения цены.
 - 5.Откровенно говоря, мы не собирались делать твердое предложение исходя из этой цены.
 - 6.В знак нашей дружбы, мы принимаем ваше встречное предложение цен на химическое удобрение.
3. Составьте предложения по конструкциям:
以……为准; 同/与……相比; 按……要求; 向……发盘; 使……

测验 2

1. Переведите словосочетания:
равноправие и взаимовыгода; взаимодополняющий; предложение превышает спрос; торговля по образцам; разумная цена; как можно раньше дать ответ; предложение недействительно; конкурентоспособная цена; приемлемая цена; торговаться.
2. Переведите предложения:
 - 1.Во имя того, чтобы сделка состоялась, мы готовы подумать о некоторых уступках.
 - 2.Если объем заказа будет большим, мы готовы снизить цену на 2 %.
 - 3.Ваше предложение цены на этот товар на условиях «свободно на борту» (ФОБ)?
 - 4.Если так, то объявите, пожалуйста, цену СИФ (себестоимость, страховка, фрахт).
 - 5.Разница в 100 марок, давайте каждый уступит по половине.
 - 6.Если мы закупим по этой цене, то у нас совсем не будет прибыли.
3. Составьте предложения по конструкциям:
以……价格; 由……负责; 以……为基础; 取决于……

测验 3

1. Переведите словосочетания:
безотзывной аккредитив против документов об отгрузке; документы против акцепта; выписать тратту; внести залог; переводной платеж; предоставить документы; немедленная оплата; инкассо; переводной вексель; произвести расчет.
2. Переведите предложения:
 - 1.Ну хорошо, как вы посмотрите на такой вариант: на 50% от стоимости товара – аккредитив, а остальное – документы против платежа?
 - 2.Честно говоря, аккредитив может поднять себестоимость импортируемых нами товаров.
 - 3.Чтобы повысить конкурентоспособность, китайцы часто используют сравнительно гибкие способы оплаты.

4. В вопросах оплаты, обе стороны, и продавец, и покупатель, несут определенный риск.

5. Конечно, в случае, если финансовое положение партнера не вызывает сомнений, то все предпочитают использовать более простые способы оплаты.

6. При использовании аккредитива приходится тратить определенное время на урегулирование формальностей, но это гарантирует выгоду продавцу и покупателю.

3. Составьте предложения по конструкциям:

用.....支付; 担.....风险; 通过.....开立; 向.....提交.

测验 4

1. Переведите словосочетания:

несколько копий; пописать контракт; проект контракта; срок действия; согласовать сделку; тщательно обдумывать; прийти к единому мнению; иметь сдерживающую силу; сближать позиции; сделать большой шаг.

2. Переведите предложения:

1. Пожалуйста, посмотрите внимательно все положения, касающиеся этой сделки на предмет того, нет ли мест, по которым у нас существует расхождение во мнениях.

2. Даже если возникнут какие-то разногласия, мы надеемся, все будет улажено путем дружественных консультаций и согласований.

3. Перед тем как поставить подпись, нужно тщательно сверить все пункты контракта.

4. После подписания контракта, обе стороны должны, строго следуя контракту, выполнять свои обещания.

5. Он исходит из перспектив наших будущих сделок, поэтому в порядке исключения снизил цену.

6. Если обнаруживаются неприемлемые или требующие дополнения пункты, то следует немедленно внести предложения по изменению и дополнению.

3. Составьте предложения по конструкциям:

审核.....条款; 符合.....要求; 由.....进行; 对.....有约束力.

测验 5

1. Переведите словосочетания:

в целости и сохранности; гофрокартон; укрепить нейлоновой лентой; заклеить скотчем; вешалочная упаковка; ускорить передачу товара; нанести несмываемой краской; внешняя упаковка; маркировка; не кантовать.

2. Переведите предложения:

1. Картонные коробки внутри выложены полиэтиленовой пленкой, защищающей от влаги.

2. Мы можем гарантировать, что упаковка отвечает требованиям морской транспортировки, однако не можем брать на себя ответственность за ущерб любого характера.

3. Картонные коробки легче деревянных ящиков, их себестоимость ниже, что также способствует снижению транспортных расходов и расходов на упаковку.

4. Люди непрерывно совершенствуют реализационную упаковку товара, прилагают усилия к тому, чтобы упаковка производила на клиента неизгладимое впечатление.

5. Транспортировочная упаковка должна способствовать сохранению безопасности товара, экономить материалы и транспортные расходы.

6. При обсуждении сделки, нужно тщательно оговорить и правильно выбрать материалы, дизайн и шрифт упаковки.

3. Составьте предложения по конструкциям:

用.....包装; 每.....装.....; 对.....有吸引力; 用.....加固 (衬垫) .

测验 6

1. Переведите словосочетания:
линейные перевозки; чартер; грузовое транспортное судно; нефтеналивное судно; поставить судно под загрузку; грузоподъемность судна; железнодорожная накладная; штивка; перевалка; поставка партиями.
2. Переведите предложения:
 1. Морская перевозка занимает больше времени, она связана с большими рисками, однако объемы доставляемых грузов также больше, а стоимость грузоперевозок значительно ниже.
 2. Эту партию товара мы можем погрузить в контейнер, доставить автотранспортом до пограничной станции Манчжурия и дальше отправить контейнером по железной дороге.
 3. Грузоперевозки являются поистине одним из ключевых вопросов во внешней торговле.
 4. Обе стороны – покупатель и продавец, исходя из характера товара, его стоимости, места и сроков его сдачи, согласованно принимают решение о наиболее рентабельном способе транспортировки.
 5. Авиаперевозки рентабельны только тогда, когда товар, при небольшом объеме и весе, имеет высокую стоимость.
 6. Груз бывает мягким, твердым, газообразным, жидким, а также легковоспламеняющимся и легкопортящимся итд.
3. Составьте предложения по конструкциям:
采用.....运输; 适应.....需要; 按.....分; 从.....发货.

测验 7

1. Переведите словосочетания:
разгар сезона; сезон поступления товара на рынок; досрочная поставка; третий квартал; поставка партиями; порт поставки; выбросить на рынок; частично поставить; влиять на сбыт; относительно большой разрыв по времени.
2. Переведите предложения:
 1. Товар должен быть погружен на судно до октября, в противном случае мы не успеваем к сезону продаж.
 2. С момента поставки товара и до момента получения товара розничными торговцами в общей сложности проходит от четырех до пяти недель.
 3. Покупатель всегда надеется на то, что сможет вовремя получить товар, однако в торговле часто возникают ситуации с задержкой поставок.
 4. На данный момент мы не можем гарантировать немедленную поставку товара.
 5. Время поставки сезонного товара очень важно, если говорить об импортере.
 6. Вопрос о том, куда поставляется товар, тоже очень важен, так как это влияет на сроки поставки и соответствующие расходы.
3. Составьте предложения по конструкциям:
把.....投放; 分.....批; 在.....交货; 从.....改为.....

Образец теста

ЧАСТЬ А

1. Выберите верный перевод конструкции «принимая за основу ...».
 - a) 在.....基础上;
 - б) 以.....为基础;
 - в) 在.....条件下;
 - г) 作为.....;

2. Подберите синоним слову 询盘。
- 还盘;
 - 虚盘;
 - 发盘;
 - 询价;
3. Выберите верный перевод выражения «разгар сезона».
- 销售季节;
 - 旺季;
 - 投放市场;
 - 上市季节;
4. Заполните пропуск: 提单是货物的_____或代理人, 在收到货物后签发给托运人的一种证件。
- 托保人;
 - 承运人;
 - 发货人;
 - 保险公司;
5. Выберите верный перевод фразы «供过于求».
- предложение превышает спрос;
 - спрос превышает предложение;
 - способствует повышению спроса;
 - спрос равен предложению;
6. Подберите антоним слову 接受。
- 接收;
 - 迎接;
 - 拒绝;
 - 解决;
7. Выберите перевод, соответствующий термину «Аккредитив».
- 许可证;
 - 信用证;
 - 提单;
 - 投票;
8. Маркировка «注意防火» на упаковке означает:
- «Не кантовать!»
 - «Бережь от огня!»
 - «Верх»
 - «Осторожно, легко бьющийся предмет!»
9. Какое предложение переводится с помощью конструкции «向.....申报»?
- Срок пребывания на территории Китая ограничен сроком действия визы.
 - Таможня принимает декларацию при наличии всех документов и справок и правильном заполнении декларации.
 - Российские загранпаспорта бывают дипломатические, служебные и общегражданские.
 - Как нужно декларировать в таможне Китая доставленные к месту назначения импортные грузы?
10. Составьте возможное словосочетание со словом 赔偿.
- 表示.....;
 - 达到.....;
 -损失;

г)接受;

11. Выберите валюту КНР.

а) 美元;

б) 卢布;

в) 欧元;

г) 人民币;

12. Какой тональный рисунок соответствует слову 运输?

а) \ —;

б) / V;

в) V —;

г) \ `;

13. Какое словосочетание невозможно со словом 包装?

а) 包装箱;

б) 销售包装;

в) 举行包装;

г) 对外包装;

14. Выберите верный перевод конструкции “对.....有约束力”.

а) «быть привлекательным для...»;

б) «иметь сдерживающую силу для...»;

в) «быть конкурентоспособным»;

г) «интересоваться чем-либо»;

15. Замените подчеркнутое слово: 电汇是一种付款方式。

а) 信用证;

б) 合格证;

в) 发票;

г) 签证;

ЧАСТЬ В

1. Подберите синонимы слову 发盘。

а) 报盘;

б) 询价;

в) 报价;

г) 实盘;

2. Выберите определения, соответствующие термину «Цена сделки на условиях СИФ».

а) 到岸价;

б) 离岸价;

в) 成本加运费、保险费的价格;

г) 完税交货;

3. Выберите возможные варианты перевода грамматической конструкции «по сравнению с ...».

а) В 没有 А + прил;

б) 同.....相比;

в) А 比 В + прил;

г) 与.....相比;

4. С использованием каких конструкций можно перевести выражение «нести ответственность»?

а) 适应.....需要;

- б) 由.....负责;
 в) 承担.....责任;
 г) 由.....进行;
 5. Что относится к трем основным видам страхования?
 а) 破碎险;
 б) 单独海损;
 в) 一切险;
 г) 平安险;

ЧАСТЬ С

1. 什么是发盘?
2. 中国有哪些运输方式?
3. 海关的职能是什么?
4. 什么是索赔?
5. 保险的用处是什么?

Ответы:

Часть А: 1) б; 2) г; 3) б; 4) б; 5) а; 6) в; 7) б; 8) б; 9) г; 10) в; 11) г; 12) а; 13) в; 14) б;
 15) а.

Часть В: 1) а,в; 2) а,в; 3) б,г; 4) б,в; 5) в,г.

Часть С: 1) 交易的一方向对方发出愿意按照某种交易条件达成交易的表示。

2) 中国对外贸易运输按运输方式分, 有海运、陆运、空运、邮政运输及联合运输。

3) 海关的职能是对一切进出口货物进行监督、管理、征收关税和查禁走私。

4) 索赔是合同的一方向违反合同的另一方提出的赔偿要求。

5) 投保以后, 一旦货物遭到意外损失, 就可以从保险公司获得经济上的赔偿。

7 ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ

Информационные технологии – обучение в электронной образовательной среде с целью расширения доступа к образовательным ресурсам, увеличения контактного взаимодействия с преподавателем, построения индивидуальных траекторий подготовки, объективного контроля и мониторинга знаний студентов.

В образовательном процессе по дисциплине используются следующие информационные технологии, являющиеся компонентами Электронной информационно-образовательной среды БГПУ:

- Официальный сайт БГПУ;
- Корпоративная сеть и корпоративная электронная почта БГПУ;
- Мультимедийное сопровождение лекций и практических занятий;

8 ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ИНВАЛИДАМИ И ЛИЦАМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья применяются адаптивные образовательные технологии в соответствии с условиями, изложенными в раздел «Особенности организации образовательного процесса по образовательным программам для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья» основной образовательной программы (использование специальных учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся не-

обходимую техническую помощь и т.п.) с учётом индивидуальных особенностей обучающихся.

9 СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

9.1 Литература

1. 汉语外贸口语 30 课/ 张静贤主编. - 北京: 北京语言文化大学出版社, 2012. – 514 页.
2. Готлиб, О.М. Коммерческое письмо. Русско-китайские соответствия: Учебное пособие по переводу / О.М. Готлиб. – М.: Муравей, 2003. – 176 с.
3. Дашевская, Г.Я. Китайский язык для делового общения / Г.Я. Дашевская, А.Ф. Кондрашевский. - М.: ИД «Муравей», 2012.- 352с.

9.2 Базы данных и информационно-справочные системы

1. Портал научной электронной библиотеки - Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>
2. Китайско-русский словарь онлайн <https://bkrs.info/>
3. Центр языкового образования и сотрудничества. Режим доступа: <http://www.chinese.cn/page/#/pcpage/mainpage>

9.3 Электронно-библиотечные ресурсы

1. Polpred.com Обзор СМИ/Справочник [http:// polpred.com/news](http://polpred.com/news).
2. Образовательная платформа «Юрайт» (<https://urait.ru/info/lka>)

10 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА

Для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются аудитории, оснащённые учебной мебелью, аудиторными досками, компьютерами с установленным лицензионным специализированным программным обеспечением, коммутаторами для выхода в электронно-библиотечную систему и электронную информационно-образовательную среду БГПУ, мультимедийными проекторами, экспозиционными экранами, учебно-наглядными пособиями (карты, таблицы, мультимедийные презентации).

Самостоятельная работа студентов организуется в аудиториях, оснащенных компьютерной техникой с выходом в электронную информационно-образовательную среду вуза, а также в залах доступа в локальную сеть БГПУ и др.

Лицензионное программное обеспечение: операционные системы семейства Microsoft®WINEDUperDVC AllNng Upgrade/SoftwareAssurancePack Academic OLV 1License LevelE Platform 1Year; Microsoft®OfficeProPlusEducation AllNng License/SoftwareAssurancePack Academic OLV 1License LevelE Platform 1Year; Dr.Web Security Suite; Java Runtime Environment; Calculate Linux.

Разработчик: Глазачева Н.Л., кандидат филологических наук, доцент

11 ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ

Утверждение изменений и дополнений в РПД для реализации в 2025/2026 уч. г.

РПД пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2025/2026 учебном году на заседании кафедры романо-германских и восточных языков (протокол № 9 от 15 мая 2025 г.).

Без изменений.