

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

Структурное подразделение Институт филологии и социальных коммуникаций

Кафедра теории и практики перевода

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института филологии и социальных коммуникаций

О.С. Перетятая

« 15 » декабря 20 26 г.

Приложение к рабочей программе учебной дисциплины

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации
обучающихся по дисциплине

Перевод финансово-экономических текстов

По направлению подготовки – 45.04.02 Лингвистика

Программа магистратуры – Перевод и межкультурная коммуникация

Квалификация выпускника – магистр

Форма обучения – очная

Курс – 2 (3 семестр)

Разработчик

заведующий кафедрой теории и практики перевода Харченко Л. И.

Заведующий кафедрой

теории и практики перевода

Л. И. Харченко

Протокол

от « 15 » декабря 20 25 г. № 5

Луганск, 2026

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1. Область применения

Фонд оценочных средств (ФОС) – неотъемлемая часть рабочей программы дисциплины «Перевод финансово-экономических текстов» и предназначен для контроля и оценки образовательных достижений студентов, освоивших программу дисциплины.

1.2. Цели и задачи фонда оценочных средств

Цель ФОС – установить соответствие уровня подготовки обучающегося требованиям ФГОС ВО магистратура по направлению подготовки 45.04.02 Лингвистика, утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 года № 992 (с изменениями и дополнениями).

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

Процесс освоения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций и индикаторов их достижения:

Код по ФГОС ВО	Индикатор достижения
Профессиональные	
ПК-1 Способен обеспечить межъязыковое и межкультурное взаимодействие в устной и письменной формах в официальной, неофициальной и профессиональной сферах общения	ПК-1.1. Использует методику предпереводческого анализа текста, способствующую точному восприятию исходного высказывания. ПК-1.2. Определяет стратегию и способы перевода в зависимости от поставленной задачи, стиля и жанра произведения. ПК-1.3. Использует виды, приемы и технологии перевода с учетом характера переводимого текста и условий перевода для достижения адекватности и эквивалентности перевода. ПК-1.4. Осуществляет письменный и устный последовательный перевод с соблюдением лексической эквивалентности, грамматической, синтаксической и стилистической норм, а также темпоральных характеристик устного исходного текста. ПК-1.5. Владеет навыками стилистического редактирования перевода текстов различных жанров. ПК-1.6. Владеет формами национального речевого этикета на изучаемом иностранном языке и правилами поведения переводчика в различных ситуациях устного перевода (сопровождение туристической группы, обеспечение деловых переговоров, обеспечение

переговоров официальных делегаций).

1.4. Этапы формирования компетенций и средства оценивания уровня их сформированности

Этапы формирования компетенций	Компетенции	Контрольно-оценочные средства / способ оценивания
Тема 1. Теоретические аспекты изучения особенностей перевода финансово-экономической документации	ПК-1	Устный опрос, выполнение практических заданий, выполнение тестовых работ.
Тема 2. Понятие, функции и роль экономического перевода	ПК-1	Устный опрос, выполнение практических заданий, выполнение тестовых работ.
Тема 3. Перевод финансово-экономической документации как разновидность специального перевода	ПК-1	Устный опрос, выполнение практических заданий, выполнение тестовых работ.
Тема 4. Особенности перевода лексических единиц в экономическом тексте	ПК-1	Устный опрос, выполнение практических заданий, выполнение тестовых работ.
Тема 5. Монетарная система	ПК-1	Устный опрос, выполнение практических заданий, выполнение тестовых работ.
Тема 6. Финансовые рынки	ПК-1	Устный опрос, выполнение практических заданий, выполнение тестовых работ.
Тема 7. Валютный рынок России (Европы, США, Азии)	ПК-1	Устный опрос, выполнение практических заданий, выполнение тестовых работ.
Тема 8. Банки	ПК-1	Устный опрос, выполнение практических заданий, выполнение тестовых работ.
Тема 9. Страхование	ПК-1	Устный опрос, выполнение практических заданий, выполнение тестовых работ.
Тема 10. Инвестиции	ПК-1	Устный опрос, выполнение практических заданий, выполнение тестовых работ.
Тема 11. Менеджмент	ПК	Устный опрос, выполнение практических заданий, выполнение тестовых работ.
Тема 12. Маркетинг и реклама	ПК	Устный опрос, выполнение практических заданий, выполнение тестовых работ.
Тема 13. Коррупция	ПК	Устный опрос, выполнение практических заданий, выполнение тестовых работ.
Тема 14. Бухгалтерский учет и аудит	ПК	Устный опрос, выполнение практических заданий, выполнение тестовых работ.
Текущая аттестация	ПК-1	Контрольная работа
Промежуточная аттестация	ПК-1	Зачет

1.5. Описание показателей формирования компетенций

Код компетенции	Результаты сформированности
-----------------	-----------------------------

ПК-1	Знает: дискурсивную и социокультурную специфику делового и профессионального взаимодействия; задачи устной и письменной речи в сфере иноязычной профессиональной коммуникации; принципы адекватной иноязычной профессиональной коммуникации; дескрипторы всех уровней общеевропейских компетенций владения иностранными языками для адекватного подбора текстов и составления упражнений для письменного и устного перевода; стратегию и способы перевода в зависимости от поставленной задачи, стиля и жанра произведения. Умеет: решать стандартные задачи в сфере профессиональной коммуникации на иностранном языке; использовать основные виды иноязычной словарно-справочной литературы с применением информационно-коммуникативных технологий; осуществлять письменный и устный последовательный перевод с соблюдением лексической эквивалентности, грамматической, синтаксической и стилистической норм, а также темпоральных характеристик устного исходного текста. Владеет: навыками межкультурного и межкультурного взаимодействия в устной и письменной формах в официальной, неофициальной и профессиональной сферах общения; навыками публичной речи; навыками оценки качества устного и письменного перевода, навыками объяснения ошибок в переводе с опорой на собственный переводческий опыт и теорию перевода; навыками стилистического редактирования перевода текстов различных жанров; формами национального речевого этикета на изучаемом иностранном языке; навыками самостоятельной работы по совершенствованию знаний профессионального иностранного языка, приемами саморазвития и самореализации в профессиональной и других сферах деятельности.
------	--

1.6. Критерии оценивания компетенций на разных этапах их формирования

Вид учебной работы	Количество баллов		
	ОФО	О-ЗФО	ЗФО
Практические занятия	60	-	-
Контрольная работа	10	-	-
Самостоятельная работа студента (изучение тематических вокабуляров; перевод текстов; изучение терминологии; выполнение грамматических упражнений; составление вокабуляров)	20	-	-
Зачет	10	-	-
Всего	100		

Накопительная система оценивания по 100-балльной шкале

Четырехбалльная	100-балльная	Буквенная шкала, соответствующая	Система
-----------------	--------------	----------------------------------	---------

система оценивания экзамена	шкала	100-балльной шкале	оценивания зачета
Отлично	90-100	A – отлично – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному	Зачтено
Хорошо	83-89	B – очень хорошо – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено числом баллов, близким к максимальному	
Хорошо	75-82	C – хорошо – теоретическое содержание курса освоено полностью; некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками	
Удовлетворительно	63-74	D – удовлетворительно – теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы; большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий содержат ошибки	
Удовлетворительно	50-62	E – посредственно – теоретическое содержание курса освоено частично; некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные учебной программой обучения учебные задания не выполнены либо качество выполненных некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному	Не зачтено
Неудовлетворительно	21-49	FX – неудовлетворительно – теоретическое содержание курса освоено частично; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом не сформированы; большинство предусмотренных учебной программой обучения учебных заданий не выполнено либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительно самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий	
Неудовлетворительно	0-20	F – неудовлетворительно – теоретическое содержание курса не освоено; необходимые практические навыки работы не сформированы; все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки; дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий	

2. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

2.1. Оценочные средства текущего контроля

Типовые задания:

ОБРАЗЕЦ КАРТОЧКИ ДЛЯ ПИСЬМЕННОГО ПЕРЕВОДА ТЕКСТОВ

Текст 4А

Производство, сбыт и потребление товаров и услуг регулируется законами экономики. К сожалению, макроэкономическая ситуация в нашей стране не очень благоприятная. Если сопоставить показатели экономического роста, то можно заметить падения уровня ВВП, скачки цен, снижение экспорта и застой на внутреннем рынке. Предприятия занимаются складированием продукции вместо того, чтобы искать новые каналы сбыта. Спрос и предложения не находятся в состоянии равновесия.

Если бы в стране была развита сфера туристических услуг, то показатели занятости населения были бы выше. К сожалению, услуги общественного питания, оборудование гостиничных номеров и культурно-оздоровительные программы находятся на очень низком уровне.

Основные предприятия промышленности, обеспечивающие устойчивый рост экономики, такие как нефтеперерабатывающие предприятия и заводы машиностроения, характеризуются низкой рентабельностью. Основные продукты сельского хозяйства – лен, кормовые культуры и зерновые – не обеспечивают население продуктами питания в полной мере.

Текст 4Б

An advertising campaign is a series of advertisement messages that share a single idea and theme which make up an integrated marketing communication. Advertising campaigns appear in different media across a specific time frame. The critical part of making an advertising campaign is determining a campaign theme as it sets the tone for the individual advertisements and other forms of marketing communications that will be used. The campaign theme is the central message that will be communicated in the promotional activities. The campaign themes are usually developed with the intention of being used for a substantial period but many of them are short lived due to factors such as being ineffective or market conditions and/or competition in the marketplace and marketing mix.

A TV commercial is a span of television programming produced and paid for by an organization, which conveys a message, typically to market a product or service.

ОБРАЗЕЦ КАРТОЧКИ ДЛЯ УСТНОГО ПЕРЕВОДА МИКРОСИТУАЦИЙ

1. Как вы собираетесь продавать такую продукцию? Зачем вы ее покупали оптом? Вы же знаете, что предыдущая партия товара (bulk of goods)

еще не продана!

2. Директора обвинили в незаконной предпринимательской деятельности, что не нашло подтверждения. Как оказалось, все эти обвинения были делом рук конкурентов, использующих клевету в недобросовестной конкуренции.

3. Если в страну ввозится больше товаров, чем продается за границу, то возникает отрицательное сальдо торгового баланса. Если вывозится больше товаров, чем поступает в страну, то говорят о положительном сальдо.

4. Я хочу перевести часть денег со своего сберегательного вклада на благотворительный счет. Могу ли я это сделать без потери процентов?

ПРИМЕРЫ КОНТРАКТОВ ДЛЯ ПЕРЕВОДА

ДОГОВОР № 1

г. Москва

«___»_____2006 г.

Фирма _____, именуемая в дальнейшем «Продавец», в лице _____, действующего на основании доверенности, с одной стороны и фирма _____, именуемая в дальнейшем «Покупатель», в лице _____, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. Предмет договора

Продавец обязуется поставить, а Покупатель оплатить и принять товары в соответствии со спецификацией No.1, являющейся неотъемлемой частью настоящего договора.

2. Цена товара

Цена устанавливается в рублях и понимается франко-склад Москва. По согласованию между Покупателем и Продавцом допускается переадресование товара с уточнением цены по факту поставки. Общая стоимость товара, купленного Покупателем в соответствии со спецификацией No.1 настоящего договора составляет _____ рублей.

3. Сроки и условия поставки

Поставка товара по настоящему договору должна быть произведена в соответствии со сроками, согласованными между сторонами графиков по номенклатуре Спецификации No.1. Графики поставки будут представлены Продавцом на согласование Покупателю в течение _____ банковских дней после перевода авансового платежа в соответствии с разделом 5 настоящего контракта. Покупатель в течение ____ суток с момента согласования упомянутых графиков поставки обязан сообщить Продавцу адреса и транспортные реквизиты баз и складов в городе Москве, предназначенных для приемки товаров, подлежащих к поставке по настоящему договору.

Продавец обязан в течение _____ часов с даты отгрузки товара известить Покупателя в письменном виде (возможно по телексу или телефаксу) об отправке товара и представить копию накладной отгрузки (по телефаксу).

Датой поставки считается дата накладной отгрузки. Все расходы, налоги любого вида с момента доставки Продавцом груза по условию данного договора франко-склад Москва оплачивает Покупатель. Разгрузочно-

погрузочные работы обеспечивает Покупатель за свой счет.

Право собственности на товар, а также все риски, связанные с ним, переходят от Продавца к Покупателю с момента доставки товара на базы и склады в Москве.

4. Упаковка и маркировка

Упаковка, в которой отгружается товар, должна соответствовать установленным международным стандартам и обеспечивать, при условии надлежащего обращения с грузом, сохранность товара во время транспортировки и его хранения. На каждое место должна быть нанесена следующая маркировка на русском языке, где указывается: наименование товара; название пункта назначения; наименование Продавца; наименование Покупателя; номер места; количество единиц товара, приходящееся на одно место; вес брутто; вес нетто.

5. Платежи

Покупатель в течение ____ банковских дней с даты подписания настоящего договора представляет Продавцу авансовый платеж в размере ____% общей стоимости настоящего договора, осуществив перевод рублевых средств в Банк _____ на следующие счета для покупки валюты на валютной бирже: _____. При этом Покупатель в течение ____ часов с момента проведения банковской операции обязан предоставить Продавцу копию соответствующего платежного поручения (возможно по телефаксу).

В случае просрочки указанного срока предоставления авансового платежа Покупатель выплачивает Продавцу штраф в размере ____% от полной стоимости договора за каждый день просрочки в течение первой недели просрочки и ____% за каждую последующую неделю.

В случае просрочки предоставления авансового платежа начало поставок товара по настоящему договору переносится прямо пропорционально длительности этой просрочки.

После поставки партии товара на сумму не менее 25% (двадцати пяти процентов) суммы выплаченного авансового платежа Покупатель открывает в банке Продавца безотзывный, согласованный, делимый и переводимый аккредитив на сумму, равную стоимости ежеквартальной поставки товара по настоящему договору, согласованную Продавцом с Покупателем отдельным протоколом, который будет являться неотъемлемой частью настоящего договора.

Аккредитив открывается в банке Продавца в течение 3-х (трех) банковских дней с даты извещения Продавцом Покупателя о поставке товара на сумму ____% от объема выплаченного авансового платежа. В случае просрочки указанного срока открытия аккредитива Покупатель выплачивает Продавцу штраф в размере ____% от оставшейся стоимости договора за каждый день просрочки в течение первой недели просрочки и ____% за каждую последующую неделю. Аккредитив, открытый в пользу Продавца, будет оплачиваться по предъявлению в банк Продавца следующих документов: копии счета; копии накладных отгрузки; копии акта приемки очередной партии товара. Все расходы и комиссии банков, связанные с открытием аккредитива, несет

Покупатель. Оставшаяся часть авансового платежа засчитывается при оплате товара с аккредитива равномерными частями пропорционально количеству поставляемых партий товара.

6. Гарантии

Продавец гарантирует, что качество товара, поставляемого по настоящему договору, будет полностью соответствовать международным стандартам и будет подтверждено сертификатами поставщиков по видам продукции в каждой из поставляемых партий товаров.

7. Рекламации

В случае возникновения спорных вопросов из-за несоответствия качества товара стандартам и сертификатам поставщиков, Покупатель имеет право оспорить качество товара и заявить рекламацию. При этом Покупатель обязан приложить к ней акт, оформленный в соответствии с действующими в России законами и правилами с участием одной из независимых контрольных организаций, компетентных в проведении подобного рода экспертиз. В случае признания рекламации Продавец обязан заменить за свой счет зарекламированную партию товара.

8. Штрафные санкции

В случае одностороннего отказа Покупателя (Продавца) от выполнения условий настоящего договора Покупатель (Продавец) выплачивает Продавцу (Покупателю) неустойку в размере ___% от полной стоимости настоящего договора независимо от фазы его исполнения. В случае просрочки поставки или неполной поставки товара Продавец выплачивает Покупателю штраф в размере ___% от стоимости недопоставленной части товара. При этом оплата штрафа не освобождает Продавца от выполнения обязательств по настоящему договору.

9. Ответственность сторон

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть в процессе выполнения обязательств по настоящему договору или в связи с ним, и которые невозможно урегулировать дружественным путем, рассматриваются в Арбитражном суде при Торгово-Промышленной палате г. Москвы, в соответствии с действующим законодательством России.

10. Срок действия договора

Настоящий договор действует в период с момента его подписания сторонами и до момента выполнения сторонами всех обязательств по нему.

11. Заключительные положения

Все сборы (включая комиссию банков), налоги и таможенные расходы на территории России, связанные с выполнением настоящего договора, оплачиваются Покупателем и за его счет. Обязанность получения экспортных лицензий, если таковые потребуются, лежит на Продавце.

Непредусмотренные настоящим договором иные правила взаимоотношений регулируются действующим законодательством.

Ни одна из сторон не имеет права передавать свои права и обязанности, предусмотренные настоящим договором, за исключением законных правопреемников, третьим лицам без письменного согласия на то другой стороны.

12. Юридические адреса и банковские реквизиты сторон: _____

Russian Chamber
of Commerce and Industry

The Association of International
Freight Forwarders of Russia

CONTRACT № _____
on provision of forwarding services on freighting in international traffic

Cherkassy dated “ ____ ” _____ 2015
Co Ltd «ImpEx Trans group» Russia, hereinafter referred to as the
«Forwarder», in the person of Vozmilov Denis Viktorovich, acting upon the charter,
from one side and _____, in the person of the director _____,
acting upon the charter, hereinafter referred to as the «**Customer**», from the other
side, have concluded the given Contract as follows:

1. Subject of the Contract.

1.1 The Customer makes an order, and the Forwarder provides the service of international and inland traffic by means of motor transport, and also the Forwarder executes the services of organization of such transportations.

1.2. In accordance with the current Contract the Forwarder:

1.2.1. provides forwarding services (planning of transportation, selection and provision of the necessary transport);

1.2.2. implements transportation of goods by means of motor transport in the field of international and inland traffic on the ground of appropriate Applications;

1.2.3. concrete conditions of every order are stated in the Application of the Customer and coordinated with the Forwarder.

1.3. An Application can be regarded as a confirmed one only when it was signed and sealed by the representatives of both Parties (the Customer and the Forwarder). The confirmed order (hereinafter referred to as Application) is obligatory for both Parties and is an integral part of the Contract.

The total amount of the present Contract is _____ \$.

2. General conditions

2.1 On the ground of the current Contract the Forwarder provides one or several of the following services:

- organizes the transportation of goods by means of motor transport in the international traffic on the ground of appropriate Applications;
- carries out mailing of commodity-vehicular documentation;
- effects payments with all the participants of the transportation process;
- takes part in drawing up a statement in the cases that are provided by the current legislation and decides claimable issues with the Customer;
- by agreement of the parties fulfills other commissions of the Customer.

Forwarder

Customer

2.2. Concrete conditions for each order are mentioned in the Application. An order can be received by facsimile transmission or e-mail, and has legal force.

2.3. International cargo transportations are fulfilled in accordance with the provisions of the working Conventions on the transportation, and also in compliance with the effective on the territory of Russia statutory acts.

2.4. The fact of every transportation fulfillment is confirmed by means of signing by the sides appropriate acts of the performed work, on the ground of which accounts are settled with the parties. If there is no Customer's signature on the act of the performed work, the fact of their fulfillment is confirmed by CMR.

3. Contract duties

3.1. The Forwarder is obliged:

3.1.1. In case of reaching an agreement between the parties on conditions of specific cargo transportation, no later than 24 hours after the receipt an approved Application with the state number of the vehicle (hauler and trailer) and names of the drivers indicated in it should be submitted to the Customer.

3.1.2. Vehicles the technical state of which is serviceable and completely ready for the stipulated cargo transportation have to be at Customer's disposal, in agreed time.

3.1.3. To deliver the cargo to the consignee that is indicated in the consignment note.

3.1.4. The Customer must be informed about any delays and problems that may appear during the period of cargo transportation (automobile accident, seizure of the cargo by authorized bodies, the refusal of the consignee to receive goods, etc.).

3.1.5. In the event of downtime at the border, that doesn't depend on the Forwarder and the Customer (queue, closing of the borders, holidays) the term of delivery increases tacitly in concordance with the downtime.

3.2. The Customer is obliged:

3.2.1. To submit in proper time to the Forwarder all the needed applications for the organization of cargo transportation or other services rendering, implicated in the contract.

3.2.2. To reconcile with the Forwarder the cost of each service or the whole set of provided services.

3.2.3. To effect payments with the Forwarder in proper time in compliance with the terms stipulated for every individual case.

3.2.4. To ensure loading / unloading of the vehicle, and also documentation processing within 48 hours since the arrival of the vehicle for loading / unloading.

3.2.5. To provide proper drawing of the consignment note and other documents needed for the unobstructed passage of Customs Examination and cargo delivery to the consignee.

3.2.6. To require before loading the following documents: passport, or the driving license (to leave the copy of the document), and also documents, identifying the rolling stock: the certificate of vehicles registration (hauler, trailer), warrant of the

owner of the vehicle, in which state numbers of the vehicles ((hauler, trailer) are specified and a waybill.

3.2.7. To ensure packaging of the cargo, excluding its damage during the time of transportation, legible package marking (in case of partial loading), proper placement and fastening of cargo on the loading platform in order to avoid overload, and damaging of the cargo and the rolling stock during the loading / unloading and transportation.

Forwarder

Customer

3.2.8. To bear expenses connected with the penalties for exceeding weight parameters of the cargo by tendering vouchers.

3.2.9. To safeguard the Forwarder's interests by means of strict neutrality and confidentiality of data in respect of Forwarder's clients, timely deliveries of cargos and support of competitive prices.

3.2.10. If the Customer acts as a consignor / consignee, he is obliged to:

- take care of access roads, to keep them in adequate condition, that will provide unobstructed and safe movement of the transport and their free maneuvering during the transit;

- to award damages to the Forwarder, that happened through Customer's fault owing to the damage caused to the rolling stock during the loading or unloading, packing or undue fastening of cargo.

3.2.11. To pay for the services of the Forwarder in proper time.

4. Prices, payments and settling the services

4.1. In this very contract the prices are set in US dollars.

4.2. The prices of the services are reconciled by the Parties in the Applications and indicated in the invoices of the Forwarder.

4.3. The prices corresponding to a concrete transportation (the group of single-type transportations), are additionally reconciled before every transportation (group of transportations).

4.4. The prices are negotiable and defined exceptionally on the assumption of the situation on the market of transportations.

4.5. The procedure and period of payment are specified in a once-only application, submitted to the Forwarder before a concrete transportation (a group of single-type transportations). The payment period must not exceed three bank days since the moment of receiving the bill and the act of the performed work, or a prepay can be effected in accordance with the wire photo of the bill.

4.6. Payment of the Forwarder's services is effected on the Forwarder's settlement account on the ground of the bill and act of the performed work, or a prepay can be effected in accordance with the wire photo of the bill.

4.7. The day of the receipt of funds to the Forwarder's settlement account is regarded as the day of effected payment.

4.8. The Customer bears expenses associated with the money transfer.

5. Quantity and quality.

5.1. The quantity of accepted or delivered to the Forwarder cargoes amounts to the number of places specified in the consignment note.

5.2. If some discrepancies or damages were found out during the loading / unloading, the carrier is obliged to enter his comments in every copy of the consignment note, or the independent expert's of insurance company and to sign it.

6. Responsibilities of the parties.

6.1. The Customer pays to the Forwarder the penalty for refusal of the vehicle at a rate of 50 US dollars on the territory of Russia and 100 US dollars abroad. In case this refusal is made less than in 24 hours.

6.2. The Customer offsets the Forwarder excess downtime of the vehicle, if it happened through Customer's fault, while delivering or in the place of loading, for every day of excess downtime in the amount of 50 US dollars on the territory of Russia and 100 US dollars abroad. The standard time for loading / unloading, and customs clearance of the cargo was negotiated by the Parties and is considered to be 48 hours on the territory of Russia, CIS (Commonwealth of Independent States), European countries.

Forwarder

Customer

6.3. The Customer offsets the Forwarder excess in the mileage of the vehicle, if it happened through Customer's fault, when readdressing or changes in Application terms, and amounts to 2 US dollars for each additional kilometer of the mileage. The distance is calculated on the bases of the waybills or the data, obtained from the source, reconciled by the Parties.

6.4. The Customer takes on liability for breakage if the mistakes or errors were made by the persons that were involved in the fulfillment of the contract terms, at a rate and on the terms stipulated by this very contract and Russian legislation.

6.5. In case of overdue payment the Customer pays a fine to the Forwarder at a rate of 0.2% from the freight sum for every day of overdue payment.

6.6. If the Customer fails to pay the Forwarder for the provided service of transportation, the Forwarder is entitled to keep the cargo up to the moment of Full Payment to the Forwarder.

6.7. The Customer pays for all the additional expenses that the Forwarder bears as a result of Customer's cargo transportation.

6.8. All the financial responsibility for cargo preservation starting from the moment of its reception and up to the moment of its transfer to the consignee lies within the carrier (article 17, of the CMR, with changes, from 05.07.1978).

6.9. The Forwarder pays penalty to the Customer if the signed Application was terminated, at a rate of 50 US dollars on the territory of Russia and 100 US dollars abroad. In case this refusal is made less than in 24 hours.

6.10. If the Customer breaks the item 3.3.9., and gives publicity to the

information that makes the Forwarder financially or non-financially responsible, the Customer undergoes penalties at a rate of 30% from the order amount.

7. *Force-majeure*

7.1. The parties have reached agreement, that in the case of force-major circumstances (in case of circumstances, that don't depend on both parties: hostilities, embargo, blockade, economic sanctions, exchange restrictions, strikes, other actions of the countries, fires, floods, other natural disasters, or seasonal phenomena, such as closing of roads or passes), that make impossible the fulfillment of obligations by both Parties, the parties are released from their obligations as per this contract due to the above stated circumstances.

7.2. Should the above circumstances continue to be in force for more than four months, any of the Parties has the right to terminate the Contract and is not responsible for breaking the Contract in case one Party has informed about this another one no later than 20 days before the termination of the Contract.

7.3. The fact of force-majeure circumstances should be proved by a document, given by the competent state structure.

7.4. The Party for whom it becomes impossible to meet their obligations under the present Contract should immediately inform in writing the other Party about the beginning and the ending of these circumstances. Failing to inform or late notice disentitles the Party of the right to refer to the circumstances, as a reason, which exempts from liability for default on obligations.

Forwarder

Customer

8. *The procedure for resolving disputes.*

8.1. All the discrepancies appearing as a result of Contract realization, the Parties should solve by means of negotiations. If there is no possibility to resolve a dispute by means of negotiations, the solution of the disputes is due to be submitted to the International Commercial Arbitration Court at the Russian Chamber of Commerce and Industry.

8.2. The parties are concordant with the fact that during the process of consideration of a claim and dispute solution will be applied the Rules of International Commercial Arbitration Court at the Russian Chamber of Commerce and Industry.

8.3. The present Contract and disputes appearing in connection with it should be settled by Substantive Laws of Russia.

8.4. The arbitration including rendition proceeding should take place in Moscow, Russia the trial will be carried out in the Russian language.

8.5. The Parties are liable for non-fulfillment improper fulfillment of their duties under the present Contract in accordance with the legislation (article 17, of the CMR, with changes, from 05.07.1978).

8.6. The Party that received a claim is liable to consider it and give response no later than one month starting from the day when the claim was received. Lack of response will not be a ground for failing to address to the degree of jurisdiction at the

place of defendant's registration.

8.7. If the consignee accepted, but didn't ascertain the state of the cargo in Carrier's presence, or over a period of seven days from the day of cargo acceptance, not counting days-off and holidays, when the issue is at inconspicuous losses, or damages, and consignee didn't rebuke the Carrier as to the state of the cargo, so this cargo is considered to be accepted by the consignee in that very state that is specified in the consignment note. When the point at issue is that the external losses or damages are unnoticeable, the mentioned above condition should be submitted in written form (article 17, of the CMR, with changes, from 05.07.1978).

8.8. Should some claims appear the Customer is obliged to notify the Forwarder over a period of three days and to submit a claim in written form over a period of 7 days. In other case a claim will not be considered.

9. Other conditions

9.1. According to actual fact of transportation fulfillment the Parties draw up and sign the act of performed services.

9.2. The present Contract is made up in two languages – Russian and English in 2 copies each of them is original, one for each Party. Both texts are authentic and have the same legal effect. After the conclusion of the present Contract, all earlier negotiated contracts between the Parties on the same subject are considered to be lapse.

9.3. In case the act of performed services submitted to the Customer by the Forwarder was not signed by him and wasn't disapproved in written form during the period of five days from the moment of its reception by the Customer, it can be regarded as accepted by him without any alterations is payable in full amount.

9.4. Contract, Applications, alterations and supplements to the Contract, received by means of fax or e-mail, have legal effect. The Parties are obliged to exchange original copies of these documents.

9.5. The Parties state that sealing of the signature by the person, who signed the Application on behalf of the Customer, is a real proof of the fact that such a person has signatory authority.

9.6. The arrival of the vehicle to the place of loading is an integral part of the service of international and inland traffic.

Forwarder

Customer

9.7. The Contract comes into force starting from the moment of signing and is valid up to the December 31, 2015. If neither of the Parties during the thirty days before the expiration of the Contract period gives advance notice about the termination of the Contract, so the present Contract remains in force for both Parties for a year.

9.8. The Forwarder can be entrusted with the fee for the incoming payment, if this term is stipulated in the Application.

9.9. The Customer can have no seal on the official documents, that doesn't

break the legislation and terms of the Contract.

БИЗНЕС КОРРЕСПОНДЕНЦИЯ

Письмо №1

ООО «ИмпексТранс Групп» является партнером компании «_____»
За время многолетнего партнерства сотрудники компании «ИмпексТранс Групп» зарекомендовали себя как высокие профессионалы, которые не допускают срыва сроков грузоперевозок и внимательно относятся к поставленным задачам. Мы, как Заказчик, всегда были довольны результатом работы этой компании.

Рекомендуем ООО «ИмпексТранс Групп» как добропорядочного партнера.

Письмо №2

ООО «_____» выражает благодарность Вам и Вашим сотрудникам за качественное проведение работ по перевозке товаров нашего предприятия. Высокая квалификация и компетентность специалистов ООО «ИмпэксТранс Групп» позволили решить поставленные задачи своевременно и поставить оборудование нашим заказчиком.

Хотим подчеркнуть всестороннюю комплексную проработку оказываемых услуг, грамотное оформление, активное стремление разрешать все возникающие вопросы.

Письмо №3

Настоящим письмом подтверждаю, что ООО «_____» имеет опыт сотрудничества с ООО «ИмпэксТранс Групп» в области международных грузоперевозок. За время сотрудничества сотрудники компании проявили высокий профессионализм, творческий подход и оперативность в выполнении поставленных задач.

Подтверждаем, что услуги ООО «ИмпэксТранс Групп» соответствуют высокопрофессиональному профилю.

Письмо №4

При решении одной из стратегических задач, — открытии новых направлений экспорта компании «_____» были тщательно изучены многочисленные предложения в сфере транспортных услуг. Прорабатывались варианты сотрудничества с разными экспедиционными компаниями. Оценив определенные параметры, имеющие ценность для нас (среди которых — потенциал, методы работы и профессионализм потенциального исполнителя), мы остановили свой выбор на компании ООО «ИмпэксТранс Групп». В правильности выбора убедились с первых дней совместной работы.

После завершения первой поездки, ввиду отличного качества работ, нами было принято решение о продолжении сотрудничества по этому направлению.

Благодаря компетентности сотрудников компании ООО «ИмпэксТранс Групп» мы высоко оценили и действительно почувствовали в деле все возможности качественных предоставленных услуг грузоперевозок.

Мы рекомендуем ООО «ИмпэксТранс Групп» как профессиональную компанию, способную решать самые сложные задачи клиента в области международных грузоперевозок. Эта уверенность основывается на тесном сотрудничестве с компанией в течение полугода и отличных результатах совместной работы.

Письмо №5

В течение всего периода совместной работы компания ООО «ИмпэксТранс Групп» показала способность ответственно подходить к поставленным задачам, решать возникающие вопросы своевременно и оперативно, справляться с работой любого объема и сложности. Сотрудники компании ООО «ИмпэксТранс Групп» профессионально, четко и грамотно организуют свою деятельность, связанную с международными грузоперевозками.

Также компания ООО «ИмпексТранс Групп» помогла выстроить сотрудничество с нашими партнерами по новому направлению в Европе. В процессе выполнения сложных транспортных задач сотрудники компании ООО «ИмпексТранс Групп» показали себя как опытные специалисты, оперативно и слаженно выполняющие поставленные задачи, благодаря чему наши партнеры были довольны высоким качеством предоставленных услуг.

Мы рады продолжать сотрудничество с компанией ООО «ИмпексТранс Групп» и рекомендуем воспользоваться услугами компании, чтобы на собственном опыте убедиться во всех преимуществах работы с командой профессионалов.

2.2. Оценочные средства для промежуточной аттестации

Вопросы для зачета

1. Основные экономические понятия и категории.
2. Виды экономического перевода.
3. Раскрытие понятия «экономики» как системы хозяйственной деятельности и дисциплины.
4. Основные понятия и категории микро- и макроэкономики.
5. Классификация видов экономического перевода.
6. Перевод финансово-экономической документации как разновидность специального перевода.
7. Критерии качества экономического перевода.
8. Особенности перевода лексических единиц в экономическом тексте.

9. Особенности перевода экономических текстов на грамматическом уровне.
10. Особенности перевода экономических текстов на стилистическом уровне.
11. Представления об особенностях деятельности переводчика в экономической сфере.
12. Специализированные словари экономической лексики в работе переводчика.
13. Эквивалентные и вариантные соответствия экономической терминологии.
14. Технология использования справочной литературы при выполнении экономического перевода.
15. Концепция рынка и экономические системы.
16. Функционирование реалий в подязыке экономического текста.
17. Передача и воспроизведение экономических реалий при переводе академического и аналитического текста.
18. Национальная экономика и национальный бюджет.
19. Деловые игры при работе с экономическими текстами.
20. Предметная обстановка и ситуация делового общения.
21. Виды устной деловой коммуникации и способы языкового сопровождения.
22. Коммуникативная компетенция переводчика.
23. Спрос и предложения в экономике.
24. Перевод языка рекламы и текстов СМИ экономической и деловой направленности.
25. Маркетинг: особенности перевода терминологии.
26. Особенности стиля перевода деловой корреспонденции и документации.
27. Финансовая система.
28. Уставные документы банка и ценные бумаги.
29. Особенности перевода основных документов бухгалтерской отчетности.
30. Финансовая отчетность и бухгалтерия.
31. Балансовый отчет.
32. Отчет о прибылях и убытках.
33. Особенности перевода языка повседневной деловой коммуникации.
34. Телефонные разговоры.
35. Переговоры и совещания.
36. Особенности деловой переписки.
37. Экономика предприятия.
38. Особенности перевода элементов языка юриспруденции в экономическом переводе.
39. Бизнес-этика и социальная ответственность.
40. Судебные иски и интернет-контент.
41. Неологизмы в экономических обзорах: особенности перевода.

42. Неологизмы в репортажах СМИ.
43. Мировая экономика.
44. Глобализация рынков.
45. Слияние и поглощение компаний.
46. Учет синонимии и полисемии экономических терминов при переводе.
47. Функционирование экономических терминов в составе терминологических словосочетаний и их перевод.
48. Производные термины и их перевод.
49. Внешнеэкономическая деятельность.
50. Монетарная система.
51. Современные платежные инструменты.
52. Валюты и их виды. Золотовалютный стандарт.
53. МВФ. Конвертируемость валюты.
54. Межбанковские валютные рынки. Валютная биржа. Валютные курсы.
55. Хеджирование валютных рисков.
56. Основные биржевые инструменты. Ценные бумаги.
57. Валютный рынок России, Европы, США, Азии.
58. ВВП. Торговый баланс.
59. Банки. Денежно-кредитная политика.
60. Инвестиции. Виды кредитов. Обеспечение кредитов. Ипотека.
61. Экспорт/импорт (товаров, валюты).
62. Страхование. Виды страхования, виды рисков. Страховой случай.
63. Инвестиции. Инвестиционная политика. Сбор средств.
64. Менеджмент. Структура компании.
65. Корпоративная этика.
66. Международные корпорации.
67. Маркетинговые исследования.
68. Бизнес-планы.
69. Коррупция. Теневая экономика. Незаконная экономическая деятельность.
70. Бухгалтерский учет и аудит. Налогообложение и виды налогов.

Примечание. Вопросы 23-70 предполагают владение терминологией финансово-экономической направленности. Предназначены для контроля знаний в форме тестов.